

ISSN 2307-5740
DOI 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького
національного
університету

Економічні науки

2022, № 5 Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2022, Issue 5 Part 1

Хмельницький 2022

ВІСНИК

Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки

Затверджений як фахове видання (перереєстрація), група «Б»

Наказ МОН 28.12.2019 №1643

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2022, № 5 Том 1 (310)

Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuy.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

Журнал включено до наукометричних баз:

Index Copernicus <https://journals.indexcopernicus.com/search/details?id=7040>

Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

CrossRef <http://doi.org/10.31891/2307-5740>

Головний редактор Григорук Павло Михайлович, д. е. н., професор, завідувач кафедри автоматизованих систем та моделювання економіки Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора. Нижник Віктор Михайлович, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи

Голова редакційної колегії серії «Економічні науки» Хмельницького національного університету

Відповідальний секретар Кравчик Юрій Васильович, к. е. н., начальник відділу інтелектуальної власності та трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Альохін О. Б., д. е. н.; Білик В. В., д. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Вівчар О. І., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Гавловська Н. І., д. е. н.; Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; Джалагонія Давід, проф. (Грузія); Дихаминджия Ірма, д. е. н. (Грузія); Диха М. В., д. е. н.; Єпіфанова І. Ю., д. е. н.; Івашків І. М., к. е. н.; Журба І. Є., д. е. н.; Завгородня Т. П., д. е. н.; Замазій О. В., д. е. н.; Євдокимов В. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. н.; Король С. В., к. е. н.; Кравчик Ю. В., к. е. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кулинич Р. О., д. е. н.; Лук'янова В. В., д. е. н.; Ляшенко О. М., д. е. н.; Любохинець Л. С., д. е. н.; Матюх С. А., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.; Микитенко В. В., д. е. н.; Мороз О. В., д. е. н.; Несторенко Т. П., проф. (Польща); Нижник В. М., д. е. н.; Олуйко В. М., д. н. держ. упр.; Орлов О. О., д. е. н.; Поліщук І. І., д. е. н.; Прямухіна Н. В., д. е. н.; Рудніченко Є. М., д. е. н.; Семикіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.; Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троїцьковські Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Череп А. В., д. е. н.; Чорна Л. О., д. е. н.

Технічний редактор

Кравчик Ю. В., к. е. н.

Редактор-коректор

Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 02 від 29.09.2022

Адреса редакції: Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (0382) 67-51-08
e-mail: visnyk.khnu@khmnu.edu.ua
web: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>

Зареєстровано Міністерством юстиції України.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 24921-14861ПР від 12 липня 2021 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2022
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2022

ЗМІСТ

НАТАЛІЯ ПРЯМУХІНА, ЮРІЙ КРАВЧИК ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ В УКРАЇНІ	7
МИКОЛА СЕРБОВ УДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПІСНОВОДНИМИ РЕСУРСАМИ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	15
ВІКТОР НИЖНИК, ОЛЕНА БАБЧИНСЬКА САМОРОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ...	23
ВАЛЕНТИНА ХАЧАТРЯН, ВІКТОРІЯ СТРАТІЙЧУК КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	28
ОЛЬГА ГРОМОВА, АНАСТАСІЯ АБДУЛЛАСВА, АННА ШЕВЧУК ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ ЯК ОСНОВА МЕРЧАНДАЙЗИНГУ	33
ОЛЕНА СМІГУНОВА, ІННА МИКОЛЕНКО, МАРИНА РОМАНАШЕНКО РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УСПІШНОМУ РОЗВИТКОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ	37
ВАЛЕНТИНА ХАЧАТРЯН, ВІКТОРІЯ СТРАТІЙЧУК ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ РОБОТИ В ДІЯЛЬНІСТЬ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ	43
РАЙСА КВАСНИЦЬКА, ІРИНА ФОРКУН, ТЕТЯНА ГОРДЄВА СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ КІБЕРЗАХИСТУ	47
ТЕТЯНА ВЛАСЕНКО ТРЕНДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АПК ДЕРЖАВИ	53
НАТАЛІЯ ПАНЬКІВ, ВІКТОРІЯ САГАЙДАК ОРГАНІЗАЦІЯ КУЛЬТУРНО-ПІЗНАВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	58
ТЕТЯНА КОЛЕСНИК, АНДРІЙ ЗАВГОРОДНІЙ, СЕРГІЙ КАЛІНІЧЕНКО, АНДРІЙ ГРІБНИК МЕХАНІЗМИ КООРДИНАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ТУРИЗМУ	72
МИРОСЛАВА ГАБА, ЮЛІЯ ПОГРАНИЧНА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКЗОТИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	77
АНДРІЙ САВЦЬКИЙ УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ІНФОРМАТИВНОЇ НАПОВНЕНОСТІ ЕКСПОРТНОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ОСВОЄННЯ ЗАКОРДОННОГО РИНКУ	82
ОЛЕНА ЗАГОРЯНСЬКА, ВОЛОДИМИР ЗАГОРЯНСЬКИЙ ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІН ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ: РЕЗУЛЬТАТИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ	90
СЕРГІЙ ШЕЛУДЬКО ЗАСТАВНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ В УМОВАХ ЕКЗИСТЕНЦІЙНИХ КРИЗ В УКРАЇНІ	97
ВОЛОДИМИР ПАНЧЕНКО МЕТОДИЧНИЙ БАЗИС УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	103
НАТАЛІЯ ТАНАСІЄНКО, СОФІЯ ЗАБОЛОНА ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НА ТЛІ ВІЙНИ	108
ЛЮДМИЛА ГОРДЄВА-ГЕРАСИМОВА, А. КРАЙНЯК ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ	113
ЛЕСЯ САКУН, БОГДАН ВЕЛЬКІН УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ	120
РУСЛАН АВГУСТИН, ІРИНА ДЕМКІВ СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	126
ГАЛИНА БОЙКІВСЬКА, КСЕНІЯ САЛАДЯК РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	131
ЯРОСЛАВА МОСКВЯК МЕДИЧНИЙ ТУРИЗМ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	135
НАТАЛІЯ НАКОНЕЧНА, НАТАЛІЯ ГРАДЮК ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ РЕСУРСНИХ ОБМЕЖЕНЬ	141
ІРИНА ГРАБОВСЬКА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА МЕТОДІВ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЯХ	146
ОЛЕКСАНДР ГЛАЗОВ ГРОМАДСЬКІ ІНСТИТУТИ ЯК РУШІЇ АКТИВІЗАЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	153
ТЕТЯНА ЛІВОШКО МОНІТОРИНГ ЗА ESG-ПРИНЦИПАМИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	158
АНДРІЙ GERMAN ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА СТАРТАП В КРЕАТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ	165

ІРИНА БЛЕЦЬКА ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ СЕРЕДОВИЩА СОЦІАЛЬНОЇ РЕЗИЛЕНТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ	170
МИКОЛА GERMAN УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЙОГО ФІНАНСОВИЙ СТАН	175
ТЕТЯНА РАТОШНЮК, АЛЛА СОКОЛОВА, ВІКТОР РАТОШНЮК, МИХАЙЛО МАРТИНЮК ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	182
ОКСАНА ТАРАСОВА СУЧАСНІ ТРЕНДИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ	189
ВІТАЛІЙ БОЙКО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	197
БОГДАН ГРУШЕЦЬКИЙ ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	203
ВІКТОР ЗАМЛИНСЬКИЙ, ІННА ЛЄБЄДСЬКА, МАРТА ГОРИНЬ СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ: КОМПЕТЕНТНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	209
АНАТОЛІЙ РИБЧУК, ІГОР ЖУРБА, ЮРІЙ КРАВЧИК ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛІЗІНГОВИХ ПОСЛУГ	214
ОКСАНА ЛОПАТОВСЬКА, КАРИНА ПОНОМАРЬОВА СУЧАСНА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	221
ВІРА ШПИЛЬОВА, ОЛЕНА КОСПОК, ВІКТОРІЯ БІЛИК СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДВИЩЕННЯМ КВАЛІФІКАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ ...	229
ВАЛЕНТИНА СТАДНИК, ОЛЕКСАНДР КРАСОВСЬКИЙ, ЄВГЕНІЙ ШКЛЯР, АЛЛА ФУРМАН КОНЦЕПЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ РІЗНОМАНІТНОСТІ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ	235
ОКСАНА ЯКОВЕНКО ВИКОРИСТАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ ПРИБУТТЯ: ВІДПОВІДАЛЬНІ СУБ'ЄКТИ.....	243
ІРИНА ТЕРОН МОДЕЛЬНА СТРУКТУРА ФУНКЦІОНАЛУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	248
ОЛЕНА ГОНТА РОЗРОБКА МЕХАНІЗМІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ КРИЗИ	254
ВІКТОРІЯ ЄВТУШЕНКО, ВІКТОРІЯ ЛЯШЕВСЬКА, ОЛЕКСІЙ ЛИСЕНКО ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АПТЕЧНОГО ЗАКЛАДУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	258
ВАЛЕНТИНА ВАСИЛЬЄВА, ТЕТЯНА БУГАСНКО, МИХАЙЛО ЛЯННОЙ, ЖАННА ЧЕРНЯКОВА, ВІТА ВОРОНА ІНСТРУМЕНТИ СПОРТИВНОГО МАРКЕТИНГУ ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ)	263
ТЕТЯНА БУГАСНКО, МИХАЙЛО ЛЯННОЙ, ЮЛІЯ ТОНКОПЕЙ, СВІТЛАНА ГВОЗДЕЦЬКА, АНДРІЙ СЄЧИН ПОЛЬСЬКИЙ РИНОК ФІТНЕС-ПОСЛУГ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ	270
ТЕТЯНА ГРИНЬКО, ТЕТЯНА ГВІШАШВІЛІ, АНАСТАСІЯ ПІНДИЧ ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК СЕРЕДНЬОГО ТА МОЛОДШОГО ПЕРСОНАЛУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	276
ГАННА АНІЛОВСЬКА, ЮЛІЯ ПОЛЯКОВА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИ ПРОВЕДЕННІ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ	282
ІРИНА ЧУЙ, Л. ШЕМЧУК, ВОЛОДИМИР БОДНАРЮК ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	288
ЛЮБОВ МЕДВІДЬ НАВЧАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК СКЛАДОВА ПЕДАГОГІЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ У ВИЩІЙ ШКОЛІ	294
НАТАЛІЯ ГАВЛОВСЬКА, МИХАЙЛО КРИВДИК, ЄВГЕН РУДНІЧЕНКО, ВЛАДИСЛАВ ЗАЦЕРКОВНИЙ СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА	298
ОЛЕГ ПІЩЕНКО СТРАТЕГІЇ ЦИФРОВОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	303
ЄВГЕН РУДНІЧЕНКО, НАТАЛІЯ ГАВЛОВСЬКА, ВАСИЛЬ ЛУТЮК, АННА ЧАЇНСЬКА СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	311
ГАЛИНА КУПАЛОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ В ПЕРІОД РЕФОРМ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	316
РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ	
МІЩЕНКО НАТАЛІЯ ГРИГОРІВНА РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ ЗА РЕД. ВАСИЛЬЦІВА Т. Г., ЛУПАКА Р. Л. «МЕХАНІЗМИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНО- СТРУКТУРНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ»	322

CONTENCE

NATALIA PRIAMUKHINA, YURIY KRAVCHYK IMPROVING THE TOOLS OF THE STATE ADMINISTRATION OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE	7
NIKOLAY SERBOV IMPROVEMENT OF FRESHWATER RESOURCES MANAGEMENT MODELS ON AN INNOVATIVE BASIS IN THE CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT	15
VIKTOR NYZHNYK, OLENA BABCHYNSKA PERSONNEL SELF-DEVELOPMENT IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF AN INNOVATIVE AND ACTIVE ENTERPRISE	23
VALENTYNA KHACHATRYAN, VIKTORIIA STRATIICHUK CONCEPTUAL BASIS OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE'S EXPORT POTENTIAL	28
OLGA HROMOVA, ANASTASIIA ABDULLAIEVA, ANNA SHEVCHUK CONSUMER BEHAVIOR AS THE BASIS OF MERCHANDISE	33
OLENA SMIHUNOVA, INNA MYKOLENKO, MARYNA ROMANASHENKO THE ROLE OF CORPORATE CULTURE IN THE SUCCESSFUL DEVELOPMENT SYSTEM OF PERSONNEL MANAGEMENT OF ENTERPRISES	37
VALENTYNA KHACHATRYAN, VIKTORIIA STRATIICHUK FEATURES OF INTRODUCTION OF REMOTE WORK IN THE ACTIVITIES OF MODERN ENTERPRISES	43
RAISA KVASNYTSKA, IRYNA FORKUN, TETYANA GORDEEVA MODERN APPROACHES TO PROVIDING INFORMATION SECURITY OF PAYMENT SYSTEMS AND THEIR CYBER PROTECTION	47
TETIANA VLASENKO TRENDS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE STATE'S AGRICULTURE	53
NATALIA PANKIV, VIKTORIYA SAGAYDAK ORGANIZATION OF CULTURAL AND COGNITIVE TOURISM. CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS IN UKRAINE	58
TETIANA KOLIESNIK, SERGIY KALINICHENKO, ANDRII ZAVHORODNII, ANDREY GRIBINYK MECHANISMS OF COORDINATION OF NATIONAL TOURISM SYSTEMS	72
MYROSLAVA HABA, JULIA POGRANICHNA PROSPECTIVE DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF EXOTIC TOURISM IN UKRAINE	77
ANDRII SAVITSKYI MANAGEMENT ASPECTS OF INFORMATION COMPLETENESS OF ENTERPRISE'S EXPORT PLAN UNDER CONDITIONS OF FOREIGN MARKET DEVELOPMENT	82
OLENA ZAHORIANSKA, VOLODYMYR ZAHORIANSKYI PROSPECTS OF CHANGES IN THE VECTOR OF HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT: RESULTS OF SCIENTIFIC RESEARCH	90
SERGIY SHELUDKO COLLATERAL OPERATIONS OF BANKS IN TERMS OF EXISTENTIAL CRISES IN UKRAINE	97
VOLODYMYR PANCHENKO METHODICAL BASIS FOR MANAGING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTREPRENEURIAL SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY	103
NATALIIA TANASHENKO, SOFIIA ZABOLOTNA MONEY AND CREDIT SYSTEM IN UKRAINE: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS ON THE BACKGROUND OF THE WAR	108
LIUDMYLA HORDIEIEVA-HERASYMOVA, A. KRAINIAK FEATURES OF TAXATION OF INCOME OF NATURAL PERSONS	113
LESIA SAKUN, BOHDAN VIELKIN MANAGING THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT SECTOR ENTERPRISES IN TERMS OF GLOBALIZATION CHALLENGES	120
RUSLAN AVHUSTYN, IRYNA DEMKIV STRATEGIC PROFIT MANAGEMENT AS A TOOL FOR ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE	126
GALYNA BOIKIVSKA, KSENIIA SALADIAK THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN ENSURING EFFECTIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES	131
YAROSLAVA MOSKVYAK MEDICAL TOURISM: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE	135
NATALIYA NAKONECHNA, NATALIYA HRADYUK PRIORITIES OF THE STATE POLICY OF ECONOMIC GROWTH IN THE CONDITIONS OF RESOURCE LIMITATIONS	141
IRYNA HRABOVSKA THEORETICAL ASPECTS OF USING MODERN TOOLS, TECHNOLOGIES AND METHODS OF CREATIVE MANAGEMENT IN MANAGEMENT INNOVATIONS	146
OLEKSANDR HLAZOV PUBLIC INSTITUTIONS AS DRIVERS FOR ACTIVATING COOPERATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES	153
TETIANA LIVOSHKO MONITORING ACCORDING TO ESG PRINCIPLES AND ITS IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS ENTITIES	158
ANDRIY HERMAN INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP AND STARTUP IN THE CREATIVE ECONOMY	165

IRYNA BILETSKA DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGY FOR RESEARCHING THE ENVIRONMENT OF SOCIAL RESILIENCE OF THE POPULATION OF THE REGION	170
MYKOLA HERMAN MANAGEMENT OF THE FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE AND ITS IMPACT ON ITS FINANCIAL CONDITION	175
TATIANA RATOSHNIUK, ALLA SOKOLOVA, VIKTOR RATOSHNIUK , MYKHAILO MARTYNYUK THEORETICAL ASPECTS OF REGULATION OF ENVIRONMENTALLY SAFE PRODUCTION OF AGRICULTURAL PRODUCTS	182
OKSANA TARASOVA CURRENT TRENDS INNOVATION AND INVESTMENT ENSURING THE DEVELOPMENT OF AN ENVIRONMENTALLY-ORIENTED ECONOMY	189
VITALII BOIKO PROVIDING FUNCTIONING AGRICULTURAL MARKET OF UKRAINE UNDER MARTIAL LAW CONDITIONS	197
HRUSHETSKYI BOHDAN RIGHTS OF THE MECHANISMS OF THE STATE MANAGEMENT FOR THE DEVELOPMENT OF THE DEVELOPMENT OF FOREIGN DEVELOPMENT IN UKRAINE	203
ANDRII ZAMLYNSKYI, INNA LEBEDEVA, MARTA GORYN MODERN MANAGEMENT TRENDS: THE COMPETENCE OF THE COMPANY'S PERSONNEL	209
ANATOLY RYBCHUK, IGOR ZHURBA, YURII KRAVCHYK EVOLUTION OF THE INTERNATIONAL MARKET OF LEASING SERVICES	214
OKSANA LOPATOVSKA, K. PONOMAROVA MODERN METHODOLOGY OF LIQUIDITY AND SOLVENCY ANALYSIS OF THE ENTERPRISE	221
VIRA SHPILEVA, OLENA KOSHIUK, VICTORIYA BILYK MANAGEMENT SYSTEM OF IMPROVING THE QUALIFICATIONS OF THE MANAGEMENT STAFF OF THE ORGANIZATION	229
VALENTYNA STADNYK, OLEKSANDR KRASOVSKYI, JEVHENIJ SHKLJAR, ALLA FURMAN THE CONCEPT OF DIVERSITY MANAGEMENT IN ENSURING THE DEVELOPMENT OF THE MARKET POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN CRISIS CONDITIONS	235
OKSANA YAKOVENKO USE OF THE GENERAL ARRIVAL DECLARATION: RESPONSIBLE ENTITIES	243
IRYNA THERON MODEL STRUCTURE OF FUNCTIONAL SOCIAL CAPITAL	248
OLENA GONTA DEVELOPMENT OF MECHANISMS FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS IN CRISIS CONDITIONS	254
VICTORIA YEVTUSHENKO, VICTORIA LIASHEVSKA, OLEKSII LYSENKO ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF A PHARMACY IN THE PHARMACEUTICAL MARKET OF UKRAINE	258
VALENTINA VASILIEVA, TETIANA BUHAIENKO, MYKHAILO LIANNOI, ZHANNA CHERNIAKOVA, VITA VORONA SPORTS MARKETING TOOLS FOR ENTERPRISE PROMOTION ON THE MARKET (ON THE EXAMPLE OF POLAND)	263
TETIANA BUHAIENKO, MYKHAILO LIANNOI, YULIIA TONKOPEI, SVITLANA GVOZDETSKA, ANDRII SIECHYN THE POLISH FITNESS SERVICES MARKET IN TURBULENCE CONDITIONS	270
TETYANA GRYNKO, TETYANA GVINIASHVILI, ANASTASYA PINDICH PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF SECONDARY AND JUNIOR STAFF OF HEALTH CARE INSTITUTIONS	276
HANNA ANILOVSKA, YULIIA POLIAKOVA INFORMATION TECHNOLOGY AS A TOOL FOR SCIENTIFIC RESEARCH	282
IIRYNA CHUY, L. SHEMCHUK, VOLODYMYR BODNARIUK APPLIED ASPECTS OF THE ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE	288
LIUBOV MEDVID EDUCATIONAL TECHNOLOGIES AS A COMPONENT OF PEDAGOGICAL SKILL IN HIGHER SCHOOL	294
NATALIIA HAVLOVSKA, MYKHAILO KRYVDYK, YEVHENII RUDNICHENKO, VLADYSLAV ZATSERKOVNY MODERN TECHNOLOGIES OF RESOURCE MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF LEAN PRODUCTION	298
OLEG PISHCHENKO STRATEGIES OF THE DIGITAL AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SECURITY	303
YEVHENII RUDNICHENKO, NATALIIA HAVLOVSKA, VASYL LUTIUK, ANNA CHAINSKA MODERN PERSONNEL MANAGEMENT TECHNOLOGIES	311
HALINA KUPALOVA COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF THE ROAD INDUSTRY IN THE PERIOD OF REFORMS AND ECONOMIC INSTABILITY	316

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-1](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-1)

УДК 334.012.74:332.1

Наталія ПРЯМУХІНА

Донецький національний університет імені Василя Стуса

e-mail: n.priamukhina@donnu.edu.ua

<https://orcid.org/0000-0003-0788-7399>

Юрій КРАВЧИК

Хмельницький національний університет

e-mail: yurii.kravchik@khmnu.edu.ua

<https://orcid.org/0000-0002-2780-5605>

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ В УКРАЇНІ

У дослідженні розкрито актуальність проблеми удосконалення системи інструментів, які можуть ефективно використовуватися в цілях забезпечення ефективного та збалансованого, проблемно орієнтованого місцевого соціально-економічного розвитку територій України. На прикладі однієї з територіальних громад України проаналізовано економічну активність суб'єктів господарювання, що функціонують на її території, зокрема показано структуру видів економічної діяльності територіальної громади, відображено структуру зайнятості населення територіальної громади за видами економічної діяльності, охарактеризовано показники зайнятості, оплати праці та надходжень до місцевого бюджету за сферами господарювання територіальної громади. На цій основі визначено ключові перешкоди місцевого економічного розвитку, зокрема високий рівень дотаційності, залежності від бюджетів вищих рівнів, а також функціонування в громаді організацій бюджетно-комунального сектора; низький рівень розвитку суб'єктів господарювання, які представляють реальний сектор економіки або базових видів економічної діяльності; слабка ділова та бізнес-активність місцевого населення; його зорієнтованість на міжрегіональну та внутрішньо регіональну трудову міграцію; недостатня інвестиційна привабливість території для акумулювання тут інвестиційного ресурсу створення нових виробництв, у т.ч. галузі переробної промисловості; обмеженість практик вертикально-горизонтальної інтеграції суб'єктів господарювання, створення кластерних структур, інтеграції з суб'єктами господарювання з сусідніх громад та обласного центру; нерозвиненість елементів системи збереження, формування та нарощування інтелектуально-кадрового ресурсу активізації місцевого економічного та соціального розвитку. Доведено, що задля подолання цих перешкод місцевого економічного розвитку слід сформувати та поетапно реалізувати арсенал таких інструментів державного управління, як фінансово-інвестиційні, бюджетні, кредитні, грантові та соціально-економічні.

Ключові слова: державне управління; децентралізація; місцевий соціально-економічний розвиток; територіальна громада; інструментарій політики.

Natalia PRIAMUKHINA

Vasyl' Stus Donetsk National University

Yurii KRAVCHYK

Khmelnytskyi National University

IMPROVING THE TOOLS OF THE STATE ADMINISTRATION OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

The study revealed the relevance of the problem of improving the system of tools that can be effectively used to ensure effective and balanced, problem-oriented local socio-economic development of the territories of Ukraine.

The purpose of the research is to carry out analysis and identification of problematic aspects, as well as to justify recommendations in terms of improving the tools of local economic development management on the example of one of the territorial communities of Ukraine. On the example of one of the territorial communities of Ukraine, the economic activity of economic entities operating on its territory is analyzed, in particular, the structure of the types of economic activity of the territorial community is shown, the structure of employment of the population of the territorial community by types of economic activity is reflected, the indicators of employment, wages and income are characterized of the local budget by spheres of management of the territorial community. On this basis, the key obstacles to local economic development were determined, in particular, the high level of subsidies, dependence on higher-level budgets, as well as the functioning of public and communal sector organizations in the community; low level of development of business entities that represent the real sector of the economy or basic types of economic activity; weak business and business activity of the local population; its focus on interregional and intraregional labor migration; insufficient investment attractiveness of the territory for the accumulation of investment resources for the creation of new industries, including branches of processing industry; limited practices of vertical-horizontal integration of business entities, creation of cluster structures, integration with business entities from neighboring communities and the regional center; the underdevelopment of the elements of the system of preservation, formation and expansion of the intellectual and personnel resource for the activation of local economic and social development. It has been proven that in order to overcome these obstacles to local economic development, an arsenal of state management tools such as financial and investment (creation of industrial parks, growth centers, clusters; public-private partnership; financial leasing and outsourcing; crowdfunding; creation of revolving funds) should be formed and gradually implemented), budgetary (tax incentives; implementation of local social and economic programs; inter-municipal cooperation; use of participatory budgets), credit (attraction of bank and other lending; provision of guarantees; creation of financial support funds; local bond loans), grant (attraction of resources of international technical, including financial, aid; formation and implementation of grant programs and projects) and socio-economic (stimulation of employment, self-employment, development of entrepreneurship, including social entrepreneurship; provision of social housing; implementation of social inclusion projects).

Keywords: public administration; decentralization; local socio-economic development; local community; policy tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

У нашій державі вже вісім років здійснюється реформа децентралізації, згідно якої більшість повноважень передаються з центрального на місцевий рівень державного управління процесами суспільного та соціально-економічного розвитку територій. Також з цією метою делегується й все більша частина фінансових ресурсів від центральних органів влади до органів місцевого самоврядування. Позитивні зміни закономірно відчутні. Однак, більшість місцевих територіальних громад залишаються з невисоким рівнем соціально-економічного розвитку, що перешкоджає становленню високої якості життя населення на багатьох територіях країни. Світовий досвід вказує на те, що існує достатньо широкий і дієвий інструментарій, який може успішно використовуватися територіальними громадами в цілях забезпечення місцевого економічного й соціального розвитку. Однак, в Україні він залишається не задіяним. Це актуалізує завдання удосконалення існуючого інструментарію державного управління місцевим економічним розвитком у нашій державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретико-методичні та прикладні аспекти децентралізації й організаційних аспектів цих процесів висвітлені у наукових дослідженнях низки науковців. Зокрема, серед зарубіжних науковців можна виділити результати досліджень Н. Акаї та М. Сакати [1, с.93-108], Б. Едвардса, С. Їлмаза та Дж. Боекса [2], Дж. Ліна, З. Лію [3, с.1-21] та ін.

До українських дослідників проблематики децентралізації, у тому числі в аспекті підвищення ефективності управління місцевим економічним розвитком, відносяться І. Білецька [4, с.25-32], І. Литвинчук, О. Скидан та О. Іванюк [5, с.422-433], І. Сторонянська, Л. Бенюк, Х. Патицька, І. Гринчишин, В. Чемерис [7, с.76-79] та ін. [6, с.43-62; 8].

Водночас мало висвітленим, на сьогоднішній день, залишається питання формування та імплементації нових підходів до забезпечення якісного та ефективного місцевого економічного розвитку територіальних громад, причому із урахуванням відповідної специфіки їх функціонування та розвитку в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Крім того, більшість територіальних громад мають власні яскраво виражені особливості їх становлення і поступу. Відповідно, розширення та ефективізація інструментарію державного управління місцевим економічним розвитком має їх враховувати, що щоразу потребує нового підходу до обґрунтування системи найбільш раціональних і дієвих інструментів, тим більше в умовах війни і обумовлених нею критичних ресурсних можливостей, як регіональних органів влади, так і місцевих громад.

Формулювання цілей статті

Метою статті є здійснення аналізу та ідентифікація проблемних аспектів, а також обґрунтування рекомендацій в частині вдосконалення інструментарію управління місцевим економічним розвитком на прикладі однієї з територіальних громад України.

Виклад основного матеріалу

Результати аналізування соціально-економічного розвитку дозволили ідентифікувати ключові проблемні аспекти, які слугують перешкодами подальшого місцевого економічного розвитку та на усунення яких слід приділити ключові зусилля з боку органів місцевого самоврядування відносно підвищення ефективності державного управління розвитком територій (на прикладі однієї з територіальних громад України).

Так, передусім, йдеться про невисокі масштаби господарської діяльності суб'єктів господарювання, які функціонують на території громади. Йдеться про те, що в середньому на один суб'єкт господарювання у 2021 р. припадало близько 408 тис. грн, у т. ч. відповідні показники становили 11,1 млн грн у секторі юридичних осіб та 333,2 тис. грн у секторі фізичних осіб-підприємців. Значення цих показників поступалося середньо регіональному у понад 2 рази в секторі фізичних осіб-підприємців та у понад 2,5 рази – в секторі юридичних осіб-підприємств.

На території громади значна частина суб'єктів господарювання (близько 40 %) являють собою бюджетні організації, неприбуткові комунальні структури, а також громадські організації, що є свідченням низького рівня підприємницької активності місцевого населення. Додатковим підтвердженням відповідного висновку є те, що в середньому на 10 тис. населення у громаді припадає 72 фізичних особи-підприємця, тоді, як в середньому в області – 514 од., що у 7,1 рази більше. Ще вищим є розрив на концентрацією середніх та великих підприємств – юридичних осіб.

Недостатньо раціональною залишається також й структура чисельності суб'єктів господарювання територіальної громади (рис. 1). Так, з одного боку позитивно, що понад 40 % суб'єктів господарювання громади це підприємства оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів. Однак, при

цьому на галузі реального сектора економіки припадає значно менше від загальної чисельності суб'єктів господарювання. Так, частка сільського господарства, лісового господарства та рибного господарства становила у 2021 р. лише біля 4 %. Аналогічною була й ситуація відносно частки в структурі підприємств переробної промисловості – 3,92 %. На суб'єкти сфери будівництва припадало лише 1,17 % від загальної чисельності суб'єктів господарювання.

З іншого боку, до позитивного можна віднести достатньо велику чисельність суб'єктів господарювання, які функціонували у таких видах економічної діяльності, як транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (11,9 %), а також інформація та телекомунікації (13,7 %). Це є свідченням як спеціалізації місцевої економіки на послугах з транспортних перевезень, а також активізації на території громади процесів зі цифрової трансформації місцевої економіки. Більше того, суб'єкти сектора інформаційно-комунікаційних технологій, фактично, створюють продукти з високим вмістом доданої вартості, що забезпечує зростання конкурентоспроможності місцевої економіки, а також збільшення обсягів реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), створення нових робочих місць як безпосередньо в галузі, так і в суміжних видах економічної діяльності / галузях економіки.

З іншого боку, ведемо мову про надто розширений сектор інших видів діяльності. А це біля 22 %, тобто практично кожен п'ятий суб'єкт господарювання представлений не комерційним сектором. Це бюджетна і комунальна сфери, громадські організації і т. п.

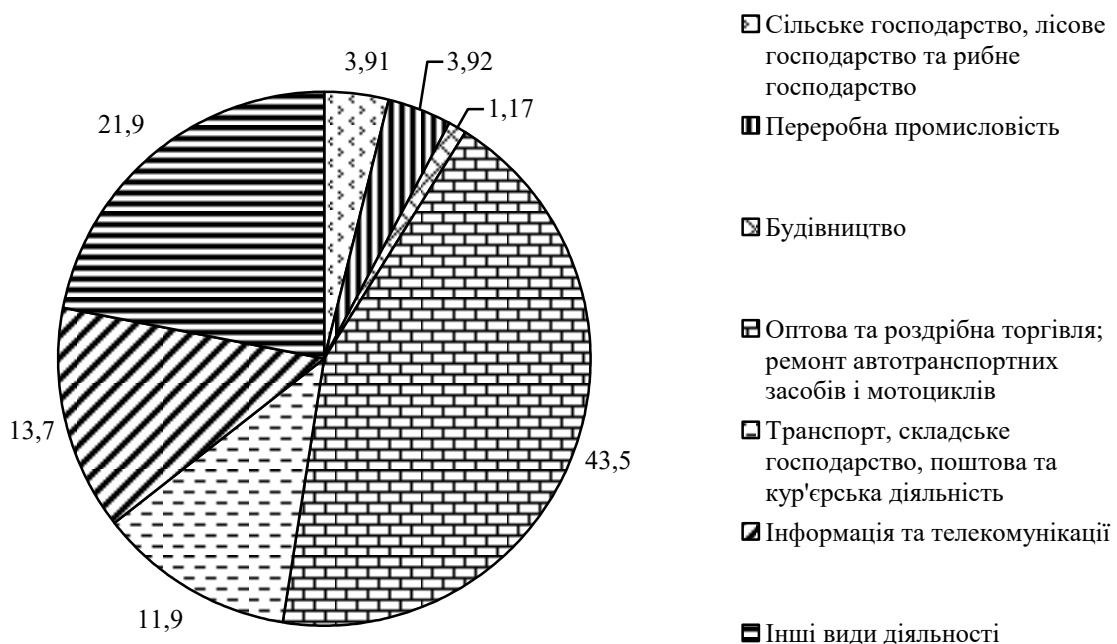


Рис. 1. Структура видів економічної діяльності територіальної громади у 2021 р.

Джерело: авторські розрахунки.

На жаль, схожа ситуація спостерігається й за внеском цих некомерційних секторів місцевої економіки в забезпечення зайнятості місцевого населення, а також формування поступлень до місцевого бюджету. Так, як видно з інформації, наведеної на рис. 2, ще більша частка припадала на ці сектори відносно зайнятості населення – 38,6 % або близько 40 %.

При тому, внесок у формування зайнятості (в порівнянні з часткою в структурі суб'єктів господарювання громади) був вищим у таких видах господарювання, як сільське господарство (7,8 %), переробна промисловість (17,1 %), будівництво (3,8 %), транспорт і зв'язок (17,9 %). Галузь «Інформація та телекомунікації» забезпечувала практично ідентичний внесок що у загальну чисельність суб'єктів бізнес-активності громади, що у створення робочих місць (13-14 %).

Однак, ситуація кардинально протилежна для такого виду економічної діяльності, як оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів. Якщо частка від загальної чисельності суб'єктів господарювання тут становила 43,5 %, то внесок у забезпечення робочих місць – лише 3,8 %. Це є свідченням надзвичайно дрібних форм господарювання торговельних підприємств, більшість яких представлена у формі фізичної особи – підприємця та ще й без додаткової найманої праці. Такі суб'єкти бізнесу здебільшого являють собою дрібненькі крамнички на ринках громади, сільських населених пунктах і

т. п. Відтак, стверджувати про суттєвий внесок торгівлі у забезпечення місцевого економічного розвитку аналізованої громади не доводиться.

Таким чином, економіка громади достатньо слабка, не є самодостатньою і в значній мірі залежить від податкових поступлень, які формуються не від діяльності суб'єктів господарювання, а бюджетних організацій (табл. 1).

Так, майже 37 % податкових надходжень до місцевого бюджету у 2021 р. формувалися за рахунок податків, які сплачувалися місцевими бюджетними організаціями, що є додатковим свідченням слабкості місцевого реального сектора економіки та низького рівня ділової активності місцевого населення. При цьому, внесок бюджетної сфери у формування податку з доходів фізичних осіб був ще більшим – 47,5 %.

Позитивно, що доволі істотним є внесок у формування дохідної частини місцевого бюджету такого виду економічної діяльності, як транспорт і зв'язок – 22,7 % загалом та 21,9 % за ПДФО.

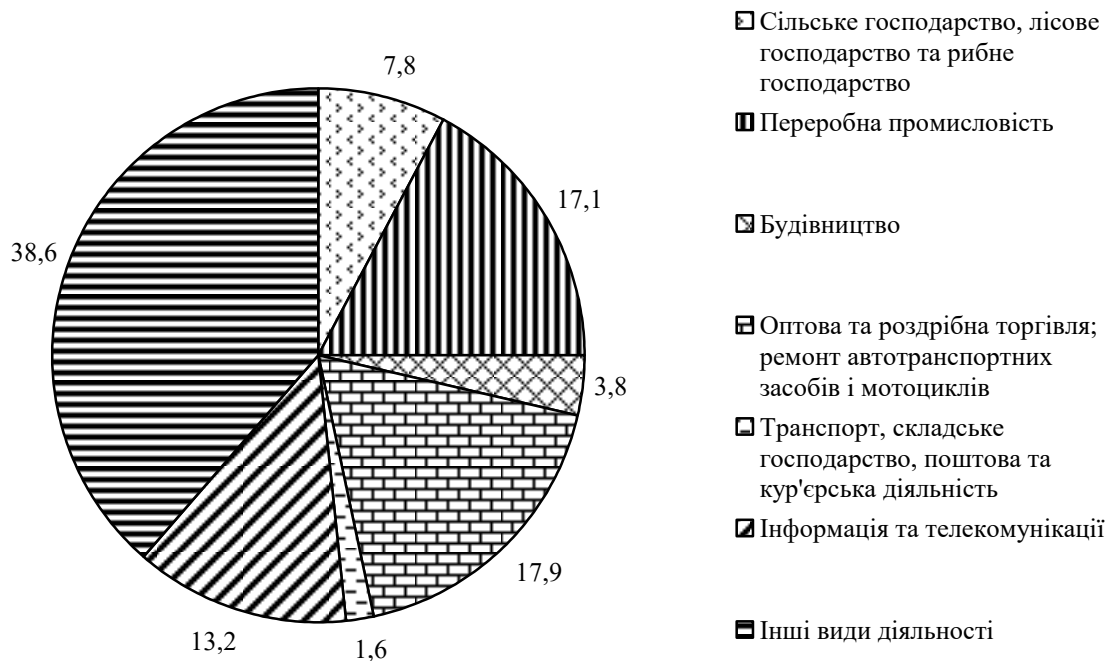


Рис. 2. Структура зайнятості населення територіальної громади за видами економічної діяльності у 2021 р.
Джерело: авторські розрахунки.

Таблиця 1

Показники зайнятості, оплати праці та надходжень до місцевого бюджету за сферами господарювання територіальної громади у 2021 р.

Види діяльності	Частка за чисельністю працівників, %	Середня місячна заробітна плата, грн.	Частка за надходженнями до бюджету, %	у тому числі частка за ПДФО, %
Бюджетна сфера	48,04	12326,0	36,77	47,49
Транспорт і зв'язок	15,61	7700,6	22,70	21,98
Послуги	5,96	9003,5	5,99	4,56
Сільське господарство	7,33	37505,5	22,33	9,42
Торгівля	10,79	6913,7	8,26	5,90
Будівництво	1,67	6628,7	1,52	1,42
Переробна промисловість	9,23	10374,7	0,99	7,88
Інше	1,37	6278,9	1,43	1,36

Джерело: авторські розрахунки.

Однак, інші види економічної діяльності не забезпечили адекватних структурних ефектів у доходи бюджету громади. Особливо можна виділити діяльність підприємств переробної промисловості, як і забезпечили біля 1 % податкових поступлень та біля 8 % – ПДФО. Останні дві цифри також є певним свідченням тінізації діяльності підприємств цього виду економічної діяльності, коли «оптимізувати» формування фонду оплати праці істотно складніше, а ніж формування прибутку, що слугує базою його

оподаткування. Власне, в цьому, скоріше за все, й криється такий значний розрив між внеском цієї галузі у формування поступлень до місцевого бюджету за податковими загалом і за ПДФО зокрема.

На основі цих та інших результатів можна сформулювати систему ключових проблемних аспектів функціонування, які водночас й є провідними перешкодами на шляху розвитку аналізованої територіальної громади (рис. 3).

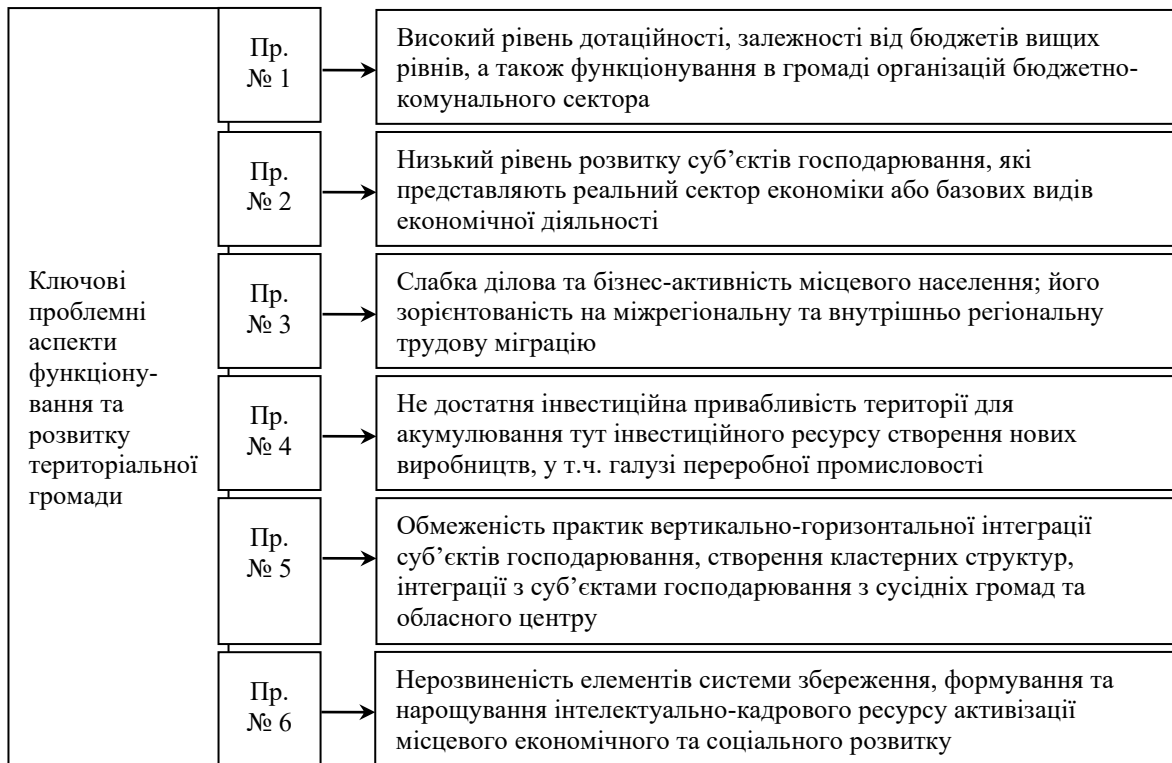


Рис. 3. Найбільш системні проблемні аспекти – недоліки державного управління розвитком територіальної громади
Джерело: авторська розробка.

Відтак, ідеться про обмеженість доходів місцевого бюджету, зокрема спроможності економіки (економічних агентів) територіальної громади наповнювати бюджет і знижувати, таким чином, рівень його дотаційності. Подолати цей виклик, характерний на нині для більшості вітчизняних територіальних громад можливо, однак засобами розвитку місцевого бізнесу, створення нових підприємств, розширення виробничих потужностей і забезпечення нарощення обсягів виробництва і збуту продукції (товарів, робіт, послуг). Йдеться про вирішення та подолання проблеми № 2 – низького рівня розвитку суб'єктів господарювання, які представляють реальний сектор економіки або базових видів економічної діяльності. Зрозуміло, що тут найбільшої ефективності, а, відтак, привабливості мають суб'єкти господарювання з високим рівнем доданої вартості і глибини переробки сировини, виготовлення кінцевої, а не проміжної, продукції.

Третє за вагомістю проблема функціонування більшості територіальних громад України стосується низької ділової активності населення, що безпосередньо проявляється у малій чисельності суб'єктів господарювання (у т. ч. у формі фізичних осіб – підприємців) у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення (показники на сільських територіях громад у 5–10 разів нижчі в порівнянні з обласними центрами та більш економічно розвиненими територіями регіону). Причин такого стану справ є багато, але з поміж них дві ключові: (1) обмеженість ресурсів (передусім – фінансових), причому в умовах критично високого рівня комерційного ризику та доровизни банківського кредитування, для створення і розвитку бізнесу, виведення його на рівень прийнятної фінансово-економічної ефективності та окупності; (2) недосконалість бізнес-середовища з його все ще низьким рівнем конкуренції та навпаки – високою монополізацією, проявами адміністративного тиску, зрощування бізнесу та влади, тиску на бізнес з боку більш потужних суб'єктів господарювання, непрозорістю доступу до ресурсів та ринків, прав діяльності і т. п.

Четверта проблема – низький рівень інвестиційної привабливості територій, особливо сільських поселень, де погана (а інколи відсутня) якість дорожнього покриття, об'єкти нерухомості часто не забезпечені газозаведенням, водозаведенням та відведенням, якісних Інтернет і т. п., бракує робочих рук. Часто території громад мають занедбані колишні об'єкти промислового виробництва, особливо видобувної галузі промисловості, проблеми екологічного характеру, бідності населення, відсутності робочих місць. Без усунення цих проблем практично не можливо буде залучити інвестиції на створення нових середніх і

великих підприємств (відповідно, забезпечення місцевого населення зайнятістю), реалізацію великих проектів місцевого соціального і економічного розвитку, відновлення та стабілізації територій, їх переходу до сталого зростання.

Вирішити ці та інші проблеми могли б проекти з створення на території громад кластерів, промислово-виробничих зон, реалізації проектів з горизонтальної та вертикальної інтеграції, сільськогосподарської кооперації і т. п. Однак, такі практично не реалізуються, що також стримує активізацію розвитку економіки і нарощення економічного потенціалу місцевих громад.

На жаль, дуже багато територіальних громад на нині швидкими темпами втрачають все ще наявний людський, зокрема трудовий та інтелектуально-кадровий капітал. Причинами цього є війна та її наслідки у вигляді руйнування маєтків і інфраструктури, втрати підприємств і робочих місць, значної внутрішньої та активізації зовнішньої міграції населення тощо. Позаяк, до поки не будуть призупинені такі процеси, стверджувати як про ефективне державне управління, так і його позитивні наслідки у вигляді відновлення, а надалі – активізації місцевого економічного розвитку, не доводиться.

Таким чином, актуалізувалася потреба у формування та ефективному використанні більш ефективного та якіснішого інструментарію державного управління місцевим економічним розвитком. Очевидно, що такий підхід передбачає не один чи кілька, часто не пов'язаних між собою, не орієнтованих на реалізацію спільної мети і цілей, інструментів, а запровадження їх цілісного комплексу, системи. Інше завдання – це чітка орієнтація всіх інструментів на одночасне вирішення визначених вище найбільш проблемних аспектів функціонування та розвитку територіальних громад. Відповідна модель представлена на рис. 4.



Рис. 4. Інструментарій державного управління місцевим економічним розвитком територіальної громади
Джерело: авторська розробка.

Вона являє собою поєднання фінансово-інвестиційних, бюджетних, кредитних, грантових та соціально-економічних інструментів. Завдання фінансово-інвестиційних інструментів полягає у створенні різного роду інституційних елементів (індустріальних парків, центрів зростання, кластерів) системи залучення, акумулювання та ефективного використання фінансово-інвестиційних ресурсів, започаткуванні реалізації приватно-публічних проектів у сфері місцевого економічного розвитку, використанні таких сучасних інструментів залучення ресурсів, як фінансовий лізинг та аутсорсинг; краудфандинг, револьверні фонди та ін.

Існують достатньо широкі можливості територіальних громад й у частині використання бюджетних інструментів, зі залученням яких можливо активізувати діяльність суб'єктів господарювання (підприємств і організацій), орієнтовану на вагомні заходи у сфері суспільного, соціального та економічного розвитку громад. Таким стимулами слугують пільги та преференції в частині місцевих податків і зборів, надання грантів, іншої бюджетно-грантової підтримки. Ресурси для ведення відповідної політики можливо

акумулювати з державних, регіональних і місцевих програм розвитку, переваг від міжмуніципальної співпраці, ін. джерел.

Не відхиляємо й кредитних інструментів забезпечення місцевого економічного розвитку. Відповідні кредити можуть мати як свою безпосередню природу (залучатися на загальних підставах в системі елементів фінансової системи на загал чи її банківського сектора зокрема) або ж носити специфічний цільовий характер у вигляді спеціально створюваних фондів фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва або суб'єктів господарювання, які реалізують проекти у специфічних (суспільно важливих) сферах.

Як в підтримку цих ініціатив, так і власний додатковий характер можуть носити грантові інструменти. Власне, їх ключове призначення у залученні на цілі місцевого економічного розвитку засобів міжнародної технічної допомоги. Однак, гранти можуть спрямовуватися й на специфічні окремо взяті проекти, до прикладу, інфраструктурного розвитку.

Для покращення якості життя місцевого населення й розвитку підприємницької та іншої інфраструктури одне з провідних місць відводиться інструментам соціально-економічного характеру. Їх спрямування це, головне, стимулювання зайнятості, самозайнятості, розвитку підприємництва, у т. ч. соціального; надання соціального житла; реалізація проектів соціальної інклюзії різних категорій (особливо з високим рівнем соціальної вразливості) населення.

У сукупності реалізація визначених інструментів державного управління дозволить в значній мірі активізувати соціально-економічний розвиток вітчизняних територіальних громад, а також сприятиме покращенню якості життя місцевого населення.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Встановлено, що на сьогодні ключовими проблемними аспектами-перешкодами місцевого економічного розвитку (аналізованої територіальної громади) є високий рівень дотаційності, залежності від бюджетів вищих рівнів, а також функціонування в громаді організацій бюджетно-комунального сектора; низький рівень розвитку суб'єктів господарювання, які представляють реальний сектор економіки або базових видів економічної діяльності; слабка ділова та бізнес-активність місцевого населення; його зорієнтованість на міжрегіональну та внутрішню регіональну трудову міграцію; недостатня інвестиційна привабливість території для акумулювання тут інвестиційного ресурсу створення нових виробництв, у т.ч. галузі переробної промисловості; обмеженість практик вертикально-горизонтальної інтеграції суб'єктів господарювання, створення кластерних структур, інтеграції з суб'єктами господарювання з сусідніх громад та обласного центру; нерозвиненість елементів системи збереження, формування та нарощування інтелектуально-кадрового ресурсу активізації місцевого економічного та соціального розвитку.

Задля подолання цих перешкод місцевого економічного розвитку слід сформувати та поетапно реалізувати арсенал таких інструментів державного управління, як фінансово-інвестиційні (створення індустріальних парків, центрів зростання, кластерів; державно-приватне партнерство; фінансовий лізинг та аутсорсинг; краудфандинг; створення револьверних фондів), бюджетні (податкове стимулювання; реалізація місцевих соціальних та економічних програм; міжмуніципальна співпраця; застосування бюджетів участі), кредитні (залучення банківського та іншого кредитування; надання порук; створення фондів фінансової підтримки; місцеві облігаційні позики), грантові (залучення ресурсів міжнародної технічної, у т. ч. фінансової, допомоги; формування і реалізація грантових програм і проектів) та соціально-економічні (стимулювання зайнятості, самозайнятості, розвитку підприємництва, у т. ч. соціального; надання соціального житла; реалізації проектів соціальної інклюзії).

Перспективи подальших наукових досліджень в цій сфері стосуються моделювання взаємозв'язків між ефектами від реалізації інструментів державного управління та їх наслідками в частині активізації місцевого соціально-економічного розвитку і покращення якості життя місцевого населення (громади).

Література

1. Akai N., Sakata M. Fiscal decentralization contributes to economic growth: evidence from state-level cross-section data for the United States. *Journal of Urban Economics*, 2002, 52 (1), 93-108.
2. Biletska I.M. Напрями імплементації досвіду Польщі в контексті підвищення ефективності державної політики децентралізації та забезпечення соціально-економічного розвитку України. *Держава та регіони*, 2020. № 4 (115), С. 25-32.
3. Edwards B., Yilmaz S. Boex J. Decentralization as a Post-Conflict Strategy: Local Government Discretion and Accountability in Sierra Leone. *Public Administration and Development*, 2015. 35(4). DOI: 10.1002/pad.1707.
4. Lin J., Liu Z. Fiscal decentralization and economic growth in China. *Economic Development and Cultural Change*, 2000. 49 (1), 1-21.
5. Литвинчук І., Скидан О., Іванюк О. Місцеве управління та територіальний розвиток на основі гіс. *Теорія управління та дослідження сільського бізнесу та розвитку інфраструктури*, 2021. № 42 (4), С. 422-433.

6. Патицька Х., Гринчишин І., Чемерис В. Просторові диспропорції у розвитку територіальної громади в умовах адміністративно-фінансової децентралізації. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 2020. № 6 (4), С. 43-62.
7. Сторонянська І., Бенівська Л. Ризики адміністративно-фінансової децентралізації: теоретичні гіпотези та емпірична оцінка. *Економічний часопис–XXI*, 2017. № 166 (7-8), С. 76-79.
8. Сторонянська І. З. Соціально-економічний розвиток територіальних громад центральної України в умовах децентралізації : науково-аналітичний звіт. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». Львів. 2019.

References

1. Akai, N., Sakata, M. (2002). Fiscal decentralization contributes to economic growth: evidence from state-level cross-section data for the United States. *Journal of Urban Economics*, 52 (1), 93-108.
2. Biletska, I.M. (2020). Directions of implementation of the Polish experience in the context of increasing the effectiveness of the state policy of decentralization and ensuring the socio-economic development of Ukraine. *State and regions*. 4 (115), pp. 25-32.
3. Edwards, Benjamin, Yilmaz, Serdar & Boex, Jameson. (2015). Decentralization as a Post-Conflict Strategy: Local Government Discretion and Accountability in Sierra Leone. *Public Administration and Development*, 35(4).
4. Lin, J., Liu, Z. (2000). Fiscal decentralization and economic growth in China. *Economic Development and Cultural Change*, 49 (1), 1-21.
5. Lytvynchuk, I., Skydan, O., Ivaniuk, O. (2021). Local governance and territorial development on the basis of gis. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 42 (4), pp. 422-433.
6. Patytska, K., Hrynchyshyn, I., Chemerys, V. (2020). Spatial disproportions in development of territorial community under conditions of administrative and financial decentralization. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 6 (4), pp. 43-62.
7. Stosnyanska, I., Benovska, L. (2017). Risks of administrative and financial decentralisation: theoretical hypotheses and empirical assessment. *Economic Annals–XXI*, 166 (7-8), pp. 76-79.
8. Stosnyanska, I. Z. (ed) (2019). Socio-economic development of territorial communities of central Ukraine in conditions of decentralization: scientific and analytical report. Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine. Lviv. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20190040.pdf>.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(2\)-2](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(2)-2)

УДК 351:330.15

Микола СЕРБОВ

Одеський державний екологічний університет
<https://orcid.org/0000-0002-0220-6745>

УДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПРІСНОВОДНИМИ РЕСУРСАМИ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Ефективне використання прісноводних ресурсів є надзвичайно актуальною проблемою в областях Причорноморського регіону через їх нерівномірне розміщення по території, високий рівень стратегічних потреб та складну екологічну ситуацію. Реалізація наведених пріоритетів потребує насамперед політичної волі, проведення організаційних та економічних реформ у галузі, а також налагодження тісного діалогу між представниками держави, регіональних органів управління, громадським і бізнес-середовищем та наукою. Саме тому удосконалення моделей управління прісноводними ресурсами на інноваційних засадах в умовах сталого розвитку є досить актуальним.

Метою статті є процес удосконалення моделей управління прісноводними ресурсами на інноваційних засадах в умовах сталого розвитку.

Досліджено закономірності водозабезпеченості території Одеського регіону в контексті управління прісноводними ресурсами. Дослідження структуровано на підставі водогосподарського районування, що здійснено у відповідності до існуючих річкових басейнів (Північний, Центральний, Приміський (Придністровський), Південно-Західний, Придунайський водогосподарські райони). Враховано особливості економічної діяльності та її вплив на стан прісноводних ресурсів у межах виділених районів. Визначено, що Одеський регіон характеризується нерівномірністю розподілу запасу поверхневих вод. Доведено необхідність визначення резервів інвестиційного забезпечення системи регіонального управління прісноводними ресурсами. Здійснено оцінку прогнозного значення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища в Одеській області на 2022 рік, яка складає 73,2 млн грн та оцінку прогнозного значення на 2022 рік для поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища в області, яка складає 627,0 млн грн.

Розроблено модель сталого соціогуманітарного та екологічно збалансованого управління прісноводними ресурсами на регіональному рівні, яка враховує інноваційні форми взаємодії у сфері водокористування (корпоратизація, кластеризація, концесія, капіталізація, створення холдингів та асоціацій) та важливу роль державно-приватного партнерства. Запропонована модель вимагає трансформації цільових орієнтирів функціонування водогосподарського комплексу в напрямку задоволення потреб теперішнього і майбутнього поколінь у прісноводних ресурсах, забезпечення безпечного середовища та захисту від стихійних можливостей води, що повинно сприяти необхідним інституціонально-структурним перетворенням на рівні регіонів, районів та громад. Визначено орієнтири стратегічного розвитку системи регіонального управління прісноводними ресурсами: актуалізація громадської активності, забезпечення продуктивного та збалансованого використання природних та економічних ресурсів, в тому числі, людського капіталу, на засадах диверсифікації інноваційних форм взаємовідносин у самій системі управління в контексті інституціональних перетворень.

Ключові слова: прісноводні ресурси, інновації, сталий розвиток, модель управління

Nikolay SERBOV

Odesa State Environment University

IMPROVEMENT OF FRESHWATER RESOURCES MANAGEMENT MODELS ON AN INNOVATIVE BASIS IN THE CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Effective use of freshwater resources is an extremely urgent problem in the regions of the Black Sea region due to their uneven distribution on the territory, high level of strategic needs and complex ecological situation. The realization of the above priorities requires, first of all, political will, organizational and economic reforms in the industry, as well as the establishment of a close dialogue between representatives of the state, regional governing bodies, the public and business environment, and science. That is why the improvement of freshwater resource management models on an innovative basis in conditions of sustainable development is quite urgent.

The purpose of the article is the process of improving freshwater resource management models on an innovative basis in conditions of sustainable development.

The regularities of the water supply of the Odesa region in the context of freshwater resource management are studied. The research is structured on the basis of water management zoning, carried out in accordance with the existing river basins (Northern, Central, Primisky (Pridnistrian), South-Western, Danube water management regions). The peculiarities of economic activity and its impact on the state of freshwater resources within the selected districts are taken into account. It was determined that the Odesa region is characterized by uneven distribution of surface water reserves. The need to determine the investment support reserves of the system of regional management of fresh water resources has been proven. An assessment of the forecast value of capital investments for environmental protection in the Odesa region for 2022, which is 73.2 million UAH, and an estimate of the forecast value for current costs for environmental protection in the region, which is 627.0 million UAH.

A model of sustainable socio-humanitarian and ecologically balanced management of freshwater resources at the regional level has been developed, which takes into account innovative forms of interaction in the field of water use (corporatization, clustering, concession, capitalization, creation of holdings and associations) and the important role of public-private partnerships. The proposed model requires the transformation of the target orientations of the functioning of the water management complex in the direction of meeting the needs of current and future generations in freshwater resources, ensuring a safe environment and protection from the natural possibilities of water, which should contribute to the necessary institutional and structural transformations at the level of regions, districts and communities. The orientations of the strategic development of the system of

regional management of freshwater resources have been defined: actualization of public activity, provision of productive and balanced use of natural and economic resources, including human capital, on the basis of diversification of innovative forms of relationships in the management system itself in the context of institutional transformations.

Keywords: freshwater resources, innovation, sustainable development, management model.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Ефективне використання прісноводних ресурсів є надзвичайно актуальною проблемою в областях Причорноморського регіону через їх нерівномірне розміщення по території, високий рівень стратегічних потреб та складну екологічну ситуацію. Реалізація наведених пріоритетів потребує насамперед політичної волі, проведення організаційних та економічних реформ у галузі а також налагодження тісного діалогу між представниками держави, регіональних органів управління, громадським і бізнес-середовищем та наукою. Саме тому удосконалення моделей управління прісноводними ресурсами на інноваційних засадах в умовах сталого розвитку є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Обґрунтуванню моделей управління прісноводними ресурсами України попередньо досліджували відомі учені, зокрема: Б.В. Буркинський, О.О. Веклич, К.Г. Гофман, Б.М. Данилишин, Є.О. Бойко, Джеффри Д. Сакс, Емоту, А. Ендерс, І.О. Іртищева, В.С. Кравців, М.В. Курик, М.Я. Лексін, Л.Г. Мельник, В.С. Міщенко, І.М. Потравний, Т.В. Стрикаленко, М.І. Стегней, О.М. Теліженко, С.К. Харічков, М.А. Хвесик, Л. Хенс, Є.В. Хлобистов, М. Янг та інші. Однак, глобалізаційні зміни, що відбуваються приводять до процесу удосконалення моделей управління прісноводними ресурсами на інноваційних засадах в умовах сталого розвитку. Саме тому ця тема є досить актуальною.

Формулювання цілей статті

Метою статті є процес удосконалення моделей управління прісноводними ресурсами на інноваційних засадах в умовах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу

Серед областей Причорноморського регіону найбільш пріоритетним є впровадження технологій краплинного зрошення у Миколаївській області. За даними Миколаївської обласної державної адміністрації, «зрошувані землі Миколаївської області займають 190,3 тис. га, що складає 11 % від загальної площі зрошуваних угідь в Україні (1700,7 тис. га). Протягом останніх років в області впроваджуються сучасні методи та способи поливу сільгоспкультур, у тому числі краплинного зрошення, площі якого досягли 8,6 тис. га, що становить 27 % від загальної политої площі у 2018 році і порівняно з 2003 роком (184 га) зросло у 47 разів. Загалом протягом останніх 7 років спостерігається тенденція до зростання площ поливу зрошуваних угідь та, як наслідок, зростання виробництва сільськогосподарської продукції. В цілому частка зрошуваних угідь в області за 2018 рік від загальної зрошуваної площі по Україні (511 тис. га) становить 6,3 %» [2].

Враховуючи те, що територія України лежить у різних природно-кліматичних зонах, крім того, існує галузева структура економіки і пріоритетні галузі, які різняться за регіонами, виникає необхідність застосування диференційованих вимог до формування екологічних пріоритетів регіонального управління прісноводними ресурсами в залежності від характеру взаємодії людської діяльності та природи. Важливими для економічного розвитку є закономірності водозабезпеченості кожної окремої території або регіону.

Одеський регіон вирізняється нерівномірністю розподілу запасу поверхневих вод та особливими характеристиками соціально-економічної діяльності (табл. 1).

З точки зору застосування диференційованих вимог до формування екологічних пріоритетів регіонального управління прісноводними ресурсами в залежності від характеру взаємодії людської діяльності та природи, аналіз водозабезпеченості території Одеського регіону слід проводити на підставі водогосподарського районування у відповідності до існуючих річкових басейнів (Північний, Центральний, Приміський (Придністровський), Південно-Західний, Придунайський водогосподарські райони). Важливим є врахування особливості економічної діяльності та її вплив на стан прісноводних ресурсів у межах виділених районів.

Водні ресурси Одеської області сформовані із підземних та поверхневих вод. Поверхневі прісноводні ресурси розподілені по території області нерівномірно. Достатній (великий) запас води є на півдні та заході регіону, там, де території прилегли до річок Дністер та Дунай, а північ та центр регіону обмежені у прісноводних ресурсах.

За даними департаменту екології та природних ресурсів Одеської обласної державної адміністрації: «забезпеченість підземними водами якісною питною водою у цілому по області становить близько 30 %. Питне водопостачання області майже на 80 % забезпечується за рахунок поверхневих джерел, тому якість води у поверхневих водних об'єктах є вирішальним чинником санітарного та епідеміологічного благополуччя населення. Одеський водопровід одержує воду з поверхневих джерел річки Дністер,

Ізмаїльський район з ріки Дунай, Болградський район з озера Ялпуг. Всі інші населені пункти користуються водою з підземних джерел» даних [2].

Таблиця 1

Основні характеристиками соціально-економічної діяльності Одеської області

<i>Склад:</i> адміністративних районів - міст - об'єднаних територіальних громад - селищ - сільських населених пунктів -		7 19 91 33 1123	<i>Розташування:</i> Північно-Західне Причорномор'я від гирла Дунаю до Тилігульського лиману	
<i>Чисельність населення, тис. осіб</i>		2370,134	<i>Адміністративний центр</i> – м. Одеса	
<i>Площа території, тис. кв. км</i>		33,3	<i>Природні зони:</i> Північна частина -в лісостеповій, а південна - в степовій зоні.	
<i>Частка України</i>		5,5 %		
<i>Межує:</i> На півночі – з Вінницькою та Кіровоградською, на сході – з Миколаївською областями, на заході – з Республікою Молдова та Придністровською Молдавською Республікою, на південному заході – частина державного кордону України з Румунією.				
<i>Основні галузі промисловості:</i>	харчова, машинобудування, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, машинобудування, металургія		Обсяг реалізованої промислової продукції у 2020 році, млн грн.	70437,6
<i>Споживчий ринок:</i>	оборот роздрібної торгівлі, млрд грн обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб), млрд грн.		88,1 68,0	
<i>Транспортні коридори</i>	5 міжнародних транспортних коридорів: сьомий та дев'ятий критські, транспортний коридор TRACECA (Європа – Кавказ - Азія), коридори «Балтійське море - Чорне море» та «Чорноморське транспортне кільце» - транспортний коридор навколо Чорного моря Організації Чорноморського Економічного Співробітництва (ОЧЕС) Протяжність транспортних коридорів, км			706,4
<i>Морегосподарський комплекс:</i> морські торговельні порти: Одеський, Чорноморський, Ізмаїльський, Південний, Білгород-Дністровський, Ренійський, Усть-Дунайський; а також приватний морський рибний порт «Чорноморськ»				
<i>Річкова мережа:</i> басейн Чорного моря, Дністра, Південного Бугу. близько 200 річок довжиною понад 10 км. Головні річки: Дунай (з Кілійським гирлом), Дністер (з притокою Кучурган), Кодима і Савранка (притока Південного Бугу). У приморській смузі багато прісноводних (Кагул, Ялпуг, Катлабух) і солоних (Сасик, Шагани, Алібей, Бурнас) озер. 1134 малих річок і струмків, 15 прісноводних та морських лиманів (найбільш великі Дністровський, Тилігульський, Хаджибейський, Алібей, Бурнас, Будакський, Куяльницький, Кучурганський), 68 водосховищ, 45 озер, у тому числі 8 Придунайських озер: Ялпуг, Кугурлуй, Катлабух, Китай, Сасик, Кагул, Каргал, Саф'яни.				

Джерело: складено на підставі даних [2].

На території Північного водогосподарського району Одеської області переважна більшість підземних джерел мають питну воду повністю придатну для споживання.

На території Центрального водогосподарського району Одеської області переважна більшість підземних джерел характеризуються наявністю води з підвищеним рівнем мінералізації.

Наступним водогосподарським районом Одеської області, який характеризується найбільшою кількістю артевердловин (2338) є Приміський або, як його ще називають – Придністровський район. У даному районі забір питної води здійснюється із підземних водоносних горизонтів, що тяжіють до річки Дністер.

Наступним водогосподарським районом Одеської області, для якого ситуація із водозабезпеченням вважається незадовільною, навіть загрозливою є Південно-західний район, яких характеризується дуже незначним рівнем надійності водопостачання та високим рівнем мінералізації наявних підземних вод. Особливості Південно-західного водогосподарського району Одеської області: незадовільна водогосподарська ситуація; відсутність надійних джерел водопостачання; високий рівень мінералізації.

Ще одним районом із незадовільним водопостачанням і найменшою кількістю артевердловин (296) є Придунайський водогосподарський район Одеської області. У даному районі забір питної води також здійснюється із підземних водоносних горизонтів, що тяжіють до річки Дністер.

Таким чином, окрім нерівномірності розподілу поверхневих прісноводних ресурсів по території Одеської області, нерівномірністю характеризуються і підземні водоносні горизонти. Але найгіршим є той факт, що переважна більшість артевердловин (понад 60%) у незадовільному технічному стані. Тому ситуацію із прісноводним водозабезпеченням Одеської області можливо вважати незадовільною, навіть загрозливою. Звичайно, в першу чергу потребують відновлення існуючі артевердловини. За період 2018-2020 роки загальний обсяг забраної води з природних джерел в Одеській області збільшився із 751,7 млн м³ у 2018 році до 820,254 млн м³ у 2020 році, тобто збільшився на 68,554 млн м³ (табл. 2).

За період 2018-2020 роки зросло також використання свіжої води в Одеській області. Загальний обсяг використаної свіжої води збільшився із 276,2 млн м³ у 2018 році до 310,105 у 2020 році, тобто збільшився на 33,905 млн м³. Таке зростання відбулося, зокрема, за рахунок використання води у сільському господарстві для зрошення. А обсяг скинутих зворотних вод трохи зменшився на 11,302 млн м³.

Таблиця 2

Забір, використання та відведення води в Одеській області, млн.м³

Показники	Одиниці виміру	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Забрано води з природних джерел, усього	млн м ³	751,7	866,5	820,254
у тому числі:				
поверхневої	млн м ³	713,2	832,9	793,369
підземної	млн м ³	30,58	27,10	26,885
морської	млн м ³	7,947	6,566	-
Забрано води з природних джерел у розрахунку на одну особу	м ³	900,0	400,0	346,4
Використано свіжої води, усього	млн м ³	276,2	279,3	310,105
у тому числі на потреби:				
господарсько-питні	млн м ³	85,23	78,86	81,165
виробничі	млн м ³	45,05	47,97	43,838
сільськогосподарські	млн м ³	7,337	3,605	4,949
зрошення	млн м ³	138,5	145,7	180,152
Використано свіжої води у розрахунку на одну особу	м ³	116,63	110,0	130,95
Втрачено води при Транспортуванні, млн.	м ³	49,08	52,26	-
Скинуто зворотних вод, усього	млн м ³	166,893	161,421	155,591
у тому числі:				
у підземні горизонти	млн м ³	-	-	-
у накопичувачі	млн м ³	-	-	-
на поля фільтрації	млн м ³	-	-	-
не віднесених до водних об'єктів	млн м ³	7,093	6,821	6,21
у поверхневі водні об'єкти	млн м ³	159,8	154,6	149,381

Джерело: [2].

Проблемним для Одеської області є питання очистки стічних вод, адже «На території Одеської області налічується 132 підприємства, які скидають стічні води в поверхневі водойми, у тому числі 24 господарства, які здійснюють скид в канали зрошувальних систем. Основними забруднювачами являються: ТОВ «Інфокс» філія «Інфоксводоканал», КП «Чорноморськводоканал», КП «Водоканал» м. Арциз, КВЕП «Подільськводоканал», КП «Білгород-Дністровськводоканал», Затоківське ВУЖКГ, КП «Балтаводоканал», ПАТ «Целюлозно-картонний комбінат», МКП «Теплодарводоканал» та інші. Основними забруднювачами поверхневих вод є підприємства житловокомунального господарства. Скид стічних вод від яких у 2020 році складає 149,381 млн м³» [2].

Важливе значення для відновлення та очищення прісноводних ресурсів має інвестиційне забезпечення системи регіонального управління прісноводними ресурсами (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка значень капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища в Одеській області, млн грн.

	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Капітальні інвестиції	55,4	26,5	17,5	95,1	73,7	67,4	67,6
Поточні витрати	332,8	279,3	519,7	778,4	545,0	395,1	577,7

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [3].

Для визначення резервів інвестиційного забезпечення системи регіонального управління прісноводними ресурсами, важливим є аналіз тенденцій зміни та оцінка прогнозних значень капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища в Одеській області.

Представлення тенденції зміни капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища у вигляді полінома $y = 0,3712x^2 - 1493,8x + 2E+06$ дає можливість визначити оціночні значення капітальних інвестицій на 2022 рік на рівні 73,2 млн грн. Така прогнозна оцінка може справдитися за умови збереження попередніх факторів впливу та виявлених закономірностей.

Представлення тенденції зміни поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища у вигляді експоненціальної функції $y = 4E-47e^{0,0561x}$ дає можливість визначити оціночні значення поточних витрат на 2022 рік на рівні 627 млн грн. Така прогнозна оцінка може справдитися за умови збереження попередніх факторів впливу та виявлених закономірностей.

Наочне представлення одночасної зміни значень капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища в Одеській області дає можливість ідентифікувати подібність зміни виявлених закономірностей коливання обох показників.

Можливо стверджувати про залежність між зростанням (або спаданням) капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища. Зростанням (або спаданням) одного з наведених показників пов'язане із зростанням іншого і, навпаки.

Для реалізації моделі регіонального управління прісноводними ресурсами в інноваційній площині окрім оновлення системи інвестиційно-фінансового забезпечення важливе значення має використання інноваційних форм взаємодії у сфері водокористування, зокрема державно-приватного партнерства. Державно-приватне партнерство у сфері водокористування повинно відповідати концепту децентралізованого управління природно-ресурсним потенціалом територіального розвитку, який базується на засадах збалансованого використання фінансових ресурсів спрямованих на збереження та відновлення природних благ.

Задоволення особистих потреб населення у воді та водозабезпеченість економічної сфери залежить від системи управління водогосподарськими об'єктами, що пояснює неможливість повної передачі останніх у сферу приватної власності. Тому необхідно розвивати можливості поширення державної власності із залученням підприємницького капіталу у сферу управління прісноводними ресурсами, що дозволить комерціалізувати водогосподарську діяльність і зберегти державний контроль в системі водозабезпечення, адже основні інструменти управління (оподаткування, держзамовлення, тарифна політика, контроль за станом природних ресурсів та якістю наданих послуг у сфері водного господарства) залишаються завжди у компетенції державних органів.

В умовах децентралізації влади у сфері управління прісноводними ресурсами активізується ініціатива місцевого самоврядування стосовно розвитку державно-приватного партнерства, адже саме територіальні громади стають зацікавленими у підвищенні фінансової самодостатності та у ефективному використанні водних ресурсів на їх території з метою забезпечення потреб у воді не тільки для теперішнього, а і для майбутнього поколінь.

Окрім державно-приватного партнерства в системі регіонального управління прісноводними ресурсами доцільними є інші інноваційні форми взаємовідносин в контексті інституціональних перетворень. Удосконалення механізмів та нормативної бази сфери використання прісноводних ресурсів має відбуватися на засадах поширення процесів кластеризації, корпоратизації, концесії, капіталізації, створення холдингів та асоціацій.

Формування інноваційної моделі регіонального управління прісноводними ресурсами в умовах сталого розвитку вимагає трансформації цільових орієнтирів функціонування водогосподарського комплексу в напрямку задоволення потреб теперішнього і майбутнього поколінь у прісноводних ресурсах, забезпечення безпечного середовища та захисту від стихійних можливостей води, що має сприяти необхідним інституціонально-структурним перетворенням на рівні регіонів, районів та громад. Відтак, формуються орієнтири стратегічного розвитку системи регіонального управління прісноводними ресурсами, відповідно до яких значної вагомості набуває громадська активність, забезпечення продуктивного та збалансованого використання природних та економічних ресурсів, в тому числі, людського капіталу, на засадах диверсифікації інноваційних форм взаємовідносин у самій системі управління в контексті інституціональних перетворень.

Інноваційна модель регіонального управління прісноводними ресурсами в умовах сталого розвитку повинна повністю відповідати Цілям сталого розвитку, тобто повинна відстежуватися концептуальна єдність Цілей сталого розвитку та цілей розвитку прісноводних територіальних систем.

Стале управління прісноводними ресурсами лежить не тільки в рамках концепції сталого розвитку України та держав світу, а і в системі сталого управління водними ресурсами, за яку відповідає в нашій державі Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України.

«Державне управління водними ресурсами – діяльність спрямована на подолання наявних водно-екологічних загроз в країні, створення сприятливих умов для сталого, екологічно безпечного водокористування, відтворення та охорону всіх водних ресурсів на території країни з урахуванням їх транскордонного значення, а також водних екосистем» [4].

Важливого значення набуває соціо-гуманітарна складова у формуванні інноваційної моделі регіонального управління прісноводними ресурсами, що відповідає принципам сталого розвитку. В моделі регіонального управління прісноводними ресурсами в умовах сталого розвитку має бути структурна підпорядкованість суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків об'єктивним природньо-екологічним та економічним законам, враховуючи специфічні прояви водогосподарської діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Соціо-гуманітарна складова інноваційної моделі регіонального екологічно збалансованого управління прісноводними ресурсами
Джерело: розроблено автором

Для ефективного розвитку регіонального екологічно збалансованого управління прісноводними ресурсами важливим є збереження законів пропорційності економічного та соціального розвитку, використання і відтворення природних ресурсів, еволюції виробничих відносин та законів функціонування водоресурсного потенціалу регіонів, як основи сталого життєзабезпечення та сталого економічного розвитку.

Не менш важливим напрямком формування інноваційної моделі управління водними ресурсами є подальше здійснення реформ в управлінні галуззю, а також розвиток і упровадження цифрових технологій. До таких технологій, що активно використовуються в системі обліку, моніторингу та регулюванні водних ресурсів відносяться технології BIG DATA у країнах з розвинутою економікою. Вони дозволяють формувати єдину та інтерактивну платформу обліку водних ресурсів та їх використання у розрізі регіонів, територій та окремих економічних суб'єктів, в якій об'єднуються дані про екологічний стан і водний баланс під впливом природних явищ. Інтегровані GIS-технології в систему кадастру водних ресурсів спрощують системи обліку водних ресурсів у регіонах, їх кількісні та якісні характеристики, а також визначають їх територіальне розміщення що створить передумови для більш ефективного просторового планування розвитку територій, оптимізації ЖКГ, розвитку сільського господарства та промисловості.

Економічні інновації створюють передумови для зростання обсягів фінансування сфери водного господарства та збільшення інвестицій, сприяють зростанню довіри населення і бізнесу до заходів і проєктів що реалізуються, стимулюють до раціонального, екологічного та ощадного використання прісної води у побуті та виробництві.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Досліджено закономірності водозабезпеченості території Одеського регіону в контексті управління прісноводними ресурсами. Дослідження структуровано на підставі водогосподарського районування, що здійснено у відповідності до існуючих річкових басейнів (Північний, Центральний, Приміський (Придністровський), Південно-Західний, Придунайський водогосподарські райони). Враховано особливості економічної діяльності та її вплив на стан прісноводних ресурсів у межах виділених районів. Визначено, що Одеський регіон характеризується нерівномірністю розподілу запасу поверхневих вод. Доведено необхідність визначення резервів інвестиційного забезпечення системи регіонального управління прісноводними ресурсами. Здійснено оцінку прогнозного значення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища в Одеській області на 2022 рік, яка складає 73,2 млн грн та оцінку прогнозного значення на 2022 рік для поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища в області, яка складає 627,0 млн грн.

Розроблено модель сталого соціогуманітарного та екологічно збалансованого управління прісноводними ресурсами на регіональному рівні, яка враховує інноваційні форми взаємодії у сфері водокористування (корпоратизація, кластеризація, концесія, капіталізація, створення холдингів та асоціацій) та важливу роль державно-приватного партнерства. Запропонована модель вимагає трансформації цільових орієнтирів функціонування водогосподарського комплексу в напрямку задоволення потреб теперішнього і майбутнього поколінь у прісноводних ресурсах, забезпечення безпечного середовища та захисту від стихійних можливостей води, що повинно сприяти необхідним інституціонально-структурним перетворенням на рівні регіонів, районів та громад. Визначено орієнтири стратегічного розвитку системи регіонального управління прісноводними ресурсами: актуалізація громадської активності, забезпечення продуктивного та збалансованого використання природних та економічних ресурсів, в тому числі, людського капіталу, на засадах диверсифікації інноваційних форм взаємовідносин у самій системі управління в контексті інституціональних перетворень.

Література

1. Стратегія розвитку Миколаївської області до 2027 року. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2021/02/strategiya-rozvytku-mykolayivskoyi-oblasti-na-period-do-2027-roku.pdf>
2. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища у Одеській області у 2019 році. URL: https://ecology.odessa.gov.ua/files/ecology_portal/doc/reg_onal_na_dopov_d_2019_povnij_01_09_2020.pdf
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Стале управління водними ресурсами. Сайт Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України. URL: <https://mepr.gov.ua/timeline/Ohorona-vod.html>
5. Глобальні цілі сталого розвитку. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html>
6. Крамаренко І. С. Формування та розвиток регіонального інвестиційного потенціалу в умовах структурних трансформацій економіки: теорія, методологія та практика: монографія. ФОП Швець В.М., 2019. 356 с.
7. Бойко Є. О. та ін. Екологічні інвестиції: стан та перспективи впровадження на мікро-, мезо- та макрорівнях. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія: Економічні науки*. 2021. № 2. Т. 3. С. 40–49.
8. Irtyshcheva, I. et al. The economy of war and postwar economic development: world and Ukrainian realities. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2022. Vol. 8. pp. 78–82.
9. Irtyshcheva, I. et al. Mechanisms to Manage the Regional Socio-Economic Development and Efficiency of the Decentralization Processes. *International Conference on Human Interaction and Emerging Technologies*. 2021. pp. 694–701.
10. Vyshnevskaya, O. et al. The Influence of Globalization Processes on Forecasting the Activities of Market Entities. *Journal of Optimization in Industrial Engineering*. 2022. vol. 3. pp. 261–268.
11. Іртишева І. О., Рогатіна Л. П., Крамаренко І.С., Андрущенко Є. Г., Білан В.В. Трансформація інвестиційної інфраструктури – запорука економічної безпеки: національний та регіональний аспекти. *Агроекономіка*. 2020. № 12. С. 27–33.

References

1. Stratehiia rozvytku Mykolaivs'koi oblasti do 2027 roku. [Development strategy of the Mykolaiv region until 2027]. Available at: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2021/02/strategiya-rozvytku-mykolayivskoyi-oblasti-na-period-do-2027-roku.pdf>
2. Rehional'na dopovid' pro stan navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyscha u Odes'kij oblasti u 2019 rotsi. [Regional report on the state of the natural environment in Odesa region in 2019]. Available at: https://ecology.odessa.gov.ua/files/ecology_portal/doc/reg_onal_na_dopov_d_2019_povnij_01_09_2020.pdf
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Stale upravlinnia vodnymy resursamy. Sajt Ministerstva zakhystu dovkillia ta pryrodnykh resursiv Ukrainy. [Sustainable management of water resources. Website of the Ministry of Environmental Protection and Natural Resources of Ukraine]. Available at: <https://mepr.gov.ua/timeline/Ohorona-vod.html>

-
5. Hlobal'ni tsili staloho rozvytku. [Global goals of sustainable development]. Available at: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html>
 6. Kramarenko, I. S. (2019). *Formuvannia ta rozvytok rehional'noho investytsijnoho potentsialu v umovakh strukturnykh transformatsij ekonomiky: teoriia, metodolohiia ta praktyka: monohrafiia* [Formation and development of regional investment potential in conditions of structural transformations of the economy: theory, methodology and practice: monograph]. FOP Shvets V.M. Mykolaiv, Ukraine.
 7. Boyko, E. O. and etc. (2021). «Environmental investments: status and prospects of implementation at the micro, meso, and macro levels». *Visnyk KhNAU im. V.V. Dokuchaieva. Serii: Ekonomichni nauky*. no 2. Vol. 3. pp. 40–49.
 8. Irtyshcheva, I. and etc. (2022). «The economy of war and postwar economic development: world and Ukrainian realities». *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 8. pp.78–82.
 9. Irtyshcheva, I. and etc. (2021). «Mechanisms to Manage the Regional Socio-Economic Development and Efficiency of the Decentralization Processes». *International Conference on Human Interaction and Emerging Technologies*. pp. 694–701.
 10. Vyshnevskia, O. and etc. (2022). «The Influence of Globalization Processes on Forecasting the Activities of Market Entities». *Journal of Optimization in Industrial Engineering*. Vol. 3. pp. 261–268.
 11. Irtyshcheva, I. O., Rogatina, L. P., Kramarenko, I. S., Andryushchenko, E.G. and Bilan V. V. (2020). «Investment infrastructure transformation is a key to economic security: national and regional aspects». *Ahrosvit*. no 12. pp. 27–33.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-3](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-3)

УДК 316.334

Віктор НИЖНИК

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0003-3646-2365>

e-mail: nyzhnykov@khmnu.edu.ua

Олена БАБЧИНСЬКА

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

ORCID <https://orcid.org/0000-0001-6377-6242>

e-mail: o.babchynska@vtei.edu.ua

САМОРОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті висвітлено питання формування саморозвитку персоналу в умовах економіки знань. На основі виділення структурних компонентів саморозвитку працівників проаналізовано розуміння терміну «управління саморозвитком персоналу». Досліджено особливості формування ефективної системи управління саморозвитком та використання персоналу підприємства. Запропоновано деякі заходи щодо підвищення ефективності управлінського процесу саморозвитку та використання персоналу. Обґрунтовується необхідність формування ефективної системи управління персоналом, використання механізмів та інструментів, які дозволяють менеджерам інноваційно-активних підприємств ефективно керувати розвитком та використанням персоналу.

Ключові слова: інноваційно-активне підприємство, розвиток персоналу, інноваційна активність, управління розвитком персоналу, саморозвиток персоналу.

Viktor NYZHNYK

Khmelnytskyi National University

Olena BABCHYNSKA

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of State University of Trade and Economics

PERSONNEL SELF-DEVELOPMENT IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF AN INNOVATIVE AND ACTIVE ENTERPRISE

The article deals a question forming of self-development personnel in the conditions of knowledge economy. The scientific approaches concerning formation of the mechanism of management of development and use of personnel are considered. The analysis of scientific researches and publications concerning management of development and use of enterprise personnel is carried out. The paper emphasizes that the staff of an innovatively active enterprise is both a source of new ideas and a tool for their direct implementation in the practical activities of the enterprise. An essential condition for maintaining a stable positive economic dynamics of an innovatively active enterprise is staff development. The management system is the management of the enterprise, which exerts influence on the managed system in order to achieve the goals and objectives of the enterprise. Managed system – the staff of the enterprise, its quality characteristics, competencies, compliance with the needs of the enterprise and its development strategy. The target system includes strategic, tactical and operational goals and objectives, as well as criteria for selecting and evaluating the results of personnel development management of an innovatively active enterprise. The task of personnel development management of an innovatively active enterprise is to ensure compliance of quantitative and qualitative characteristics of personnel with the existing needs of the enterprise at the moment; development of innovative potential of the enterprise personnel. The innovative potential of an innovatively active enterprise should be understood as objective opportunities to maximize the intellectual potential of employees to achieve goals, as well as a set of tools, sources, opportunities and abilities, the use of which is aimed at solving any problems in innovation. The support system contributes to the realization of the goal of personnel development management of an innovatively active enterprise, by providing the necessary resources and creating the appropriate prerequisites.

Keywords: innovation-active enterprise, personnel development, innovation activity, personnel development management, self-development of personnel.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Розвиток персоналу є найважливішою умовою успішної діяльності інноваційно активних підприємств, оскільки готовність персоналу до розвитку та самонавчання стає одним з найважливіших завдань. Поки ще не вирішена проблема визначення наданих можливостей та готовності персоналу до розвитку та самонавчання в змістовній структурі підприємств, що самонавчається. Персонал виступає головною стратегічною рушійною силою в розвитку та підвищенні ефективності підприємств за допомогою перетворення знань у головний стратегічний ресурс. Саме знання та вміння персоналу лежать в основі розвитку підприємства та є джерелом високої продуктивності, інновацій та конкурентних переваг в умовах економіки знань, тобто ключовим фактором, що визначає ефективність використання всіх інших ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства. Працівник одержує професійні знання, уміння, навички, компетенції в системі неперервної освіти, що обумовлює її важливе місце у створенні майбутнього інтелектуального капіталу суспільства, підприємств, установ, колективів. На даний час основною складовою управління персоналом підприємства є створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації,

вдосконалення вмінь та безперервного розвитку працівників. Зростання ролі знань у суспільстві, розвиток наукоємних, інтелектуальних технологій вимагає гнучкого та адаптивного використання людських ресурсів підприємства, підвищення творчої та організаційної активності працівників, формування гуманізованої організаційної культури. В найближчому майбутньому найкращого розвитку досягнуть ті підприємства, які роблять головну ставку на людські ресурси та управління ними.

Таким чином, у сформованій ситуації дослідження існуючих можливостей і готовність персоналу організації до розвитку і саморозвитку стає одним з вельми актуальних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед наукових доробок українських вчених, які стали підґрунтям формування ідеології розвитку персоналу підприємств і дослідження актуальних аспектів управління даним процесом, варто відзначити праці В. Я. Брича, О. А. Грішної, А. В. Денисової, Г. В. Дмитрієва, Т. А. Костишиної, І. С. Кравченко, Е. М. Лібанової, Н. Д. Лук'яненко, Д. П. Мельничука, В.М. Нижника, В. А. Савченка, М. В. Семикіної.

Однак внаслідок складності й багатоаспектності цієї проблеми в сучасних умовах існують питання, розроблені не цілком.

Формулювання цілей статті

Метою проведеного дослідження є аналіз теоретичних засад механізму управління само розвитком персоналу та пошук нових форм саморозвитку персоналу для підвищення ефективності функціонування інноваційно-активних підприємств в теперішніх умовах.

Виклад основного матеріалу

Сучасний менеджмент переходить від технологій, орієнтованих на нівелювання характеристик підлеглих, до максимального використання їх індивідуальності, делегування виконавцям повноважень та відповідальності. Активізація трудової діяльності персоналу підприємства в багатьох випадках забезпечується демократизацією менеджменту, організацією участі працівників у прийнятті рішень, створенням їм можливостей для поповнення знань і розвитку навичок. Окрім традиційного напрямку розвитку працівників з ініціативи підприємства, все більше дослідників зосереджують свою увагу на саморозвитку працівників. Саморозвиток працівників є не менш складним з точки зору управління. Використання традиційних стимулів за формування і виконання програм саморозвитку кожного працівника не дасть результатів, а лише забезпечить дотримання формальних критеріїв.

«Саморозвиток – це здатність людини самостійно шукати та сприймати інформацію і за допомогою неї впливати на свою особистість з метою вдосконалення продукту своєї праці, є складовою частиною таких категорій, як: самоорганізація, саморегуляція, самореалізація, самоосвіта, самоуправління, самомотивація, самоменеджмент, самомаркетинг, самозайнятість, самовираження, самопізнання, самовдосконалення – та узагальнено уособлює постійне прагнення людини розвиватися, навчатися, підвищувати свою кваліфікацію з власної ініціативи» (рис. 1). Вказане тлумачення містить певну неточність, адже саморозвиток не до всіх із зазначених понять виступає складовою, тобто елементом. Доречніше вказати на змістовний взаємозв'язок усіх цих понять, адже їх спільною характеристикою є сама особа, як ініціатор, як виконавець.

В окремих роботах поруч із терміном «саморозвиток використовується» термін «самоосвіта». Самоосвіта, як складова частина системи безперервної освіти, виступає як сполучна ланка між базовою освітою (загальною та професійною) і періодичним підвищенням кваліфікації, перепідготовкою фахівців. Самоосвіта завжди має на меті одержання кваліфікації або підвищення освітнього рівня [1].

Самоосвіта – це спосіб підтримки професійної компетентності через творче освоєння працівником своєї професійної ролі з метою її належного виконання. Результатом самоосвіти (продуктом) самоосвіти в умовах корпоративного розвитку має стати вдосконалення ключових компетенцій персоналу. При цьому під сучасними ключовими компетенціями розуміють знання, вміння та навички (знання в дії), а також здібності, необхідні для успішної діяльності в конкретних ситуаціях [3]. Вказане визначення самоосвіти викликає ряд зауважень. У першу чергу привертає увагу ототожнення термінів «самоосвіта» та «саморозвиток».

Адже окрім однакового суб'єкта ініціатора, вказано також однакові завдання процесу – покращення професійних компетенцій та здібностей, необхідних для вирішення конкретних життєвих ситуацій. Такий підхід, на нашу думку, є некоректним. Освіта передбачає отримання певних професійних компетенцій, до яких не можна віднести зміну якісних характеристик особистості. Тобто відштовхуючись від структури розвитку, можна стверджувати, що самоосвіта є вужчим поняттям. Тому саморозвиток є поняттям, що включає у себе процес самоосвіти, як невід'ємну складову.

За іншим підходом саморозвиток персоналу передбачає цілеспрямовані якісні зміни співробітниками самих себе, у тому числі удосконалення наявних та отримання нових професійних і особистих знань та компетенцій, в яких зацікавлена організація [2]. У цьому визначенні враховано спрямованість на розвиток як професійних, так і особистих якостей. Щоправда привертає увагу наголос на розвитку компетенцій у яких зацікавлена організація. Ініціатором саморозвитку виступає у першу чергу сам працівник, а не організація у якій він працює. Крім того, дуже часто метою саморозвитку є отримання

працівником можливостей зміни виду професійної діяльності чи місця роботи, що не співпадає з інтересами організації.

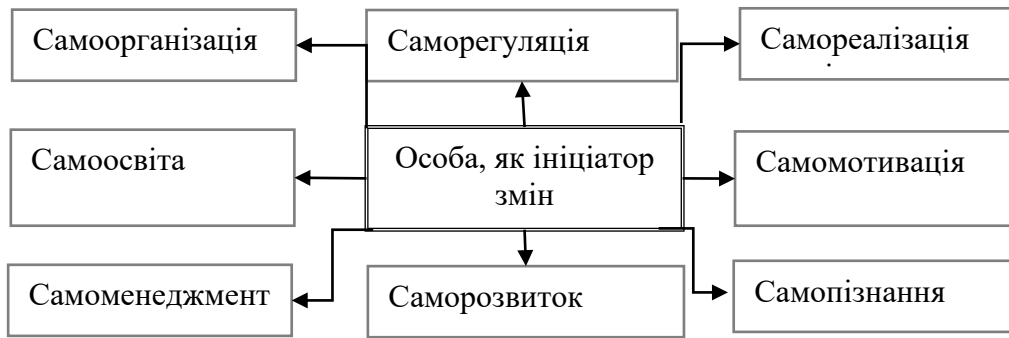


Рис. 1. Взаємозв'язок понять

Окремі дослідники характеризуючи поняття саморозвитку, допускають ототожнення понять «розвиток» та «саморозвиток». При цьому саморозвиток є альтернативою розвитку персоналу підприємства, у випадку коли воно не готове витратити гроші та час на працівників через брак коштів та ризик втратити працівників, у які вкладено кошти при їх звільненні. Такий підхід є невірним, адже розвиток та саморозвиток не є тотожними поняттями. Основна відмінність проявляється у суб'єкті-ініціаторі навчання. Саморозвиток не може замінити у повній мірі систему розвитку працівників у межах певного підприємства. Це пов'язано із обмеженістю можливостей однієї людини у порівнянні з підприємством. Крім того, такі форми отримання знань, що передбачають отримання інформації від колег, теж є важливим елементом розвитку персоналу і не можуть бути не враховані.

Таким чином, саморозвиток – цілеспрямований процес, що передбачає якісні зміни співробітниками самих себе шляхом удосконалення наявних та отримання нових професійних і особистих знань та компетенцій.

Процес саморозвитку здійснюється шляхом подолання перешкод і розвитку особистісних якостей, які сприяють досягненню поставлених цілей і завдань. До таких якостей зокрема належать воля, наполегливість, стресостійкість, вміння впливати на людей і тому подібне. У цьому процесі поєднуються наступні складові:

- особистісний розвиток (особове зростання);
- інтелектуальний розвиток;
- професійний (кваліфікаційний) розвиток;
- підтримка фізичного стану (оздоровлення).

Самоосвіта та саморозвиток є діяльністю людини, що розкривається через певні функції. До функцій саморозвитку доцільно віднести:

1. Компенсаційна функція полягає у набутті працівником професійних компетенцій, якими інші працівники вже володіють; в розширенні загального кругозору, засвоєнні нової інформації тощо. В цьому випадку самоосвітня діяльність виступає в традиційно прийнятному змісті.

2. Адаптивна функція полягає у пристосуванні працівника до мінливих вимог зовнішнього середовища, що стосуються професійної діяльності, та відновленні здатності ефективно самореалізуватися у нових умовах.

3. Розвиваюча функція передбачає формування здатності активно та компетентно брати участь у перетворенні себе, своєї діяльності; ця функція означає безперервне збагачення творчого потенціалу особистості [4].

Для управління процесами саморозвитку окремі науковці пропонують використовувати індивідуальну траєкторію культури саморозвитку працівника, яку розглядають як доцільний вибір ним змісту, форм, методів, технологій, прийомів професійного розвитку на основі узгодження індивідуальних цілей, потреб, мотивів інтересів працівника та цілей і вимог підприємства [5].

Завданням організації в умовах розвитку економіки знань є створення умов для забезпечення реалізації індивідуальної траєкторії саморозвитку кожного працівника за його вибором та підтримкою фахівців і керівництва. Це можливо за допомогою моделювання такої траєкторії.

Моделювання індивідуальної траєкторії здійснюється під впливом внутрішніх потреб, цілей, мотивів працівника та вимог зовнішнього середовища (з боку керівництва, організації, суспільства).

1) розвиток професійної компетентності, що забезпечить успішність професійної діяльності, містить такі компоненти:

- когнітивний (здатність до пізнання та застосування знань);
- функціональний (здатність до реалізації та поповнення способів дій та виконання функціональних обов'язків);

– поведінковий (здатність проявляти адекватні до ситуації поведінкові компоненти);
– особистісний (здатність до прояву особистісних і професійно значущих якостей);
– мотиваційний (усвідомлення сенсу і ролі саморозвитку для професійної діяльності у майбутньому);

– креативний (пізнавальна активність, оригінальність, навички творчого підходу до свого розвитку, а також прагнення самостійно отримувати і перетворювати отримані знання та вміння);
– операційний (наявність умінь здійснювати самоосвітню діяльність, використовувати на практиці основні методи пізнання вміння працювати з джерелами інформації).

2) опанування практикою самоменеджменту, що дозволить управляти найважливішими ресурсами – власним часом і власною діяльністю, користуючись технологіями раціонального планування, самоорганізації, самоконтролю, прийняття рішень для забезпечення власного успіху;

3) розвиток власної сфери спілкування та взаємодії з іншими людьми, що дозволить ефективно спілкуватися, будувати та розвивати міжособистісні (формальні та неформальні) стосунки, працювати в команді, впливати на інших людей і, у разі необхідності, захищатися від психологічного тиску інших осіб, бути членом колективу своєї організації, вкладати зусилля для формування сприятливого соціально-психологічного клімату;

4) розвиток власного інтелектуального та загальнокультурного потенціалу, що забезпечить поповнення власного ресурсу, дозволить працівникові йти «у ногу з часом», задовольняти його духовні потреби.

Інноваційна модель структурної перебудови економіки вимагає підбору працівників інноваторів, ефективність діяльності яких тісно пов'язана з творчим характером праці, мотивацією досягнення успіху, індивідуальними особливостями інтелекту (його гнучкістю, дослідницькою спрямованістю), високою потребою в самореалізації. Представники інтелектуальної праці особливо цінують можливість власної професійної самореалізації, кар'єрного просування, відносної самостійності та творчості у праці; зміст роботи для них виступає значущим фактором суб'єктивного відчуття успішності, високого соціального статусу. Зважаючи на успіхи сучасної економічної динаміки розвинутих країн, незаперечним виявляється факт того, що саме виробництво наукових знань та інформації, впровадження нових організаційно-технічних та технологічних рішень, а також активні інституційні зміни є рушійними силами, які сприяють процесу досягнення високих кінцевих результатів господарсько-економічної діяльності. Реалізація ж можливостей інноваційної інтенсифікації, які ще зберігаються в Україні, так чи інакше «замикається» на людських ресурсах і потребує нарощування науково-технічного потенціалу, накопичення (оновлення) інтелектуального капіталу [6].

Управління інноваційним потенціалом працівників пов'язано із такими внутрішньо-особистісними механізмами:

1. Механізм саморозвитку на основі внутрішньої мотивації, що зумовлює самореалізацію і самовдосконалення.

2. Механізм узгодження цілей і цінностей підприємства у сферу внутрішньої мотивації.

Говорячи про саморозвиток, потрібно розуміти, що він вимагає відповідного мотиваційного впливу. Тому мотивація саморозвитку, це процес свідомого обґрунтування і добровільного вибору працівником способу поведінки, спрямованого на удосконалення діяльності підприємства, якщо самоініціювання внутрішніх джерел мотивації стає фактором залучення в робочий процес без зовнішніх впливів.

У випадку активізації обох зазначених вище механізмів відбувається якісне перетворення інноваційного потенціалу працівника від навиків ефективної роботи до професійної досконалості у відповідності з цілями підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Для забезпечення інноваційного розвитку підприємства потрібно не лише певний набір характеристик персоналу та організаційного середовища, а інноваційна поведінка як результат діяльності підприємства щодо формування, ефективного використання і розвитку потенціалу працівника з метою інноваційного розвитку підприємства.

Потрібно зауважити, що наявність сучасних систем навчання та підвищення кваліфікації. Кар'єрного просування і стимулювання інноваційної активності працівників є лише короткостроковою формою вирішення завдань підприємства. Метою менеджменту є пошук та побудова системи розвитку працівників задля формування та реалізації інноваційного потенціалу працівників підприємства.

Література

1. Артеменко Л.П., Бацалай Т.М., Бацалай Ю.М. Формування механізму управління інтелектуальним капіталом інноваційно-активного підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Вип. 4. С. 139–145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchetei_2012_4_24

2. Базалійська Н.П., Пилипчук У.О. Управління розвитком персоналу як функціональна підсистема управління персоналу. *Молодий вчений. Економічні науки*. 2014. № 6. С. 73–75.
3. Бей Г.В. Управління розвитком персоналу як метод забезпечення високого рівня залученості працівників. *Modern Economics* : електронне наукове фахове видання з екон. наук. 2018. № 8. С. 6–14.
4. Гризівська Л.О. Формування методичних підходів до оцінки ефективності системи розвитку персоналу інноваційно активних промислових підприємств. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць, 2014. Том 15. № 3. С. 12–20.
5. Грузіна І.А., Дериховська В.І. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством : монографія. Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 252 с.
6. Гугул О.Я. Теоретичні засади управління розвитком персоналу. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 194–198.

References

1. Artemenko L.P., Batsalai T.M., Batsalai Yu.M. (2012) Formuvannya mekhanizmu upravlinnia intelektualnym kapitalom innovatsiino-aktyvnoho pidpriemstva [Formation of the mechanism of management of intellectual capital of the innovatively active enterprise]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky* [Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences], vol. 4, pp. 139–145. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2012_4_24.
2. Bazaliiska N.P., Pylypchuk U.O. (2014). Upravlinnia rozvytkom personalu yak funktsionalna pidsystema upravlinnia personal [Personnel development management as a functional subsystem of personnel management]. *A young scientist. Economic sciences*. no 6. pp. 73-75.
3. Bei H.V. (2018). Upravlinnia rozvytkom personalu yak metod zabezpechennia vysokoho rivnia zaluchenosti pratsivnykiv [Personnel development management as a method of ensuring a high level of employee involvement]. *Modern Economics*. no 8. pp. 6-14.
4. Hryzovska L.O. (2014). Formuvannya metodychnykh pidkhodiv do otsinky efektyvnosti systemy rozvytku personalu innovatsiino aktyvnykh promyslovykh pidpriemstv [Formation of methodical approaches to the assessment of the effectiveness of the system of personnel development of innovatively active industrial enterprises]. *Ekonomichniy analiz : zb. nauk. prats* [Economic analysis: collection. Science. works]. Vol. 15. no 3. pp. 12-20.
5. Gruzina I.A. & Derikhovska V.I. (2014) Problemy rozvytku personalu v systemi stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom [Problems of personnel development in the system of strategic management of the enterprise] Kharkiv: KhNEU im. S. Kuznetsia.
6. Huhul O.Ia. (2013). Teoretychni zasady upravlinnia rozvytkom personal [Theoretical principles of personnel development management]. *Innovatsiina ekonomika* [Innovative economy]. no 6. pp. 194–198.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-4](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-4)

УДК 339.664

Валентина ХАЧАТРЯН

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

<https://orcid.org/0000-0003-0620-3223>

e-mail: v.khachatryan@vtei.edu.ua

Вікторія СТРАТІЙЧУК

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

<https://orcid.org/0000-0002-9754-5028>

e-mail: v.stratiichuk@vtei.edu.ua

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті здійснено компаративний аналіз сутності експортного потенціалу підприємства. Виокремлено основні підходи науковців щодо трактування даного поняття. Обґрунтовано концептуальні основи трактування експортного потенціалу. Виділено основні підходи до трактування сутності експортного потенціалу, зокрема ресурсний, ринковий, результативний, системно-структурний. Беручи до уваги дефініції науковців, запропоновано консолідувати сутнісні характеристики понять «експортний потенціал» з точок зору різних підходів і запропоновано визначити експортний потенціал як складову загального економічного потенціалу підприємства, що забезпечує реалізацію його експортних можливостей використовуючи наявні виробничі, трудові, фінансові, інноваційні та інші види ресурсів, необхідних для формування конкурентних переваг підприємства на міжнародному ринку. Здійснено аналіз класифікації експортного потенціалу підприємства, на основі чого запропоновано удосконалену класифікацію експортного потенціалу підприємства.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, експортна діяльність, міжнародна діяльність.

Valentyna KHACHATRYAN, Viktoriia STRATIICHUK

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of SUTE

CONCEPTUAL BASIS OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE'S EXPORT POTENTIAL

The article carries out a comparative analysis of the essence of the enterprise's export potential. The main approaches of scientists regarding the interpretation of this concept highlighted. The conceptual bases of the interpretation of the export potential substantiated. The main approaches to the interpretation of the essence of export potential highlighted, in particular, resource, and market, effective, system-structural. Taking into account the definitions of scientists, it proposed to consolidate the essential characteristics of the concepts of "export potential" from the point of view of various approaches. It proposed to define export potential as a component of the overall economic potential of the enterprise, which ensures the realization of its export capabilities using available production, labor, financial, innovative and other type resources necessary for the formation of competitive advantages of the enterprise on the international market. An analysis of the classification of the enterprise's export potential was carried out, based on which an improved classification of the enterprise's export potential was proposed.

Key words: export, export potential, export activity, international activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Міжнародна діяльність як окремого суб'єкта господарювання, так і національної економіки є досить перспективним напрямком розвитку та удосконалення, оскільки її реалізація вимагає перш за все підтримки високої якості виготовленої продукції, постійного оновлення її якісних властивостей та асортименту відповідно до вимог ринку. Експортна діяльність підприємства виступає важливим індикатором його успішного розвитку в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів у світовій економіці. Виявлення та ефективне використання можливостей розвитку експортної діяльності підприємства показує експортний потенціал, що залежить від низки чинників та факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Сучасні процеси транснаціоналізації, економічної інтеграції, трансформації та посилення світогосподарських зв'язків зміцнюють залежність країн від рівня їх залучення в міжнародні економічні відносини. Експортна діяльність відіграє одну з ключових ролей у формуванні місця окремої країни на міжнародній економічній арені, забезпечує приріст ефективності використання національних потужностей та наявних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням проблеми розвитку експортного потенціалу підприємства присвячено наукові праці низки сучасних вчених, серед яких Буряк Р., Гарбар Ж., Гурко Є., Данкевич В., Данкевич Є., Іващенко Г. Клювак О., Козак С., Манаєнко І., Мельник О., Мельник Т., Нестеренко О., Перетятко Л., Петряєва З., Пивовар П., Процевят О., Пушкар Т., Скриньковський Р., Ставицька А., Ус Т., Хамід К., Хомич О., Ципліцька О., Чалапко Л., Чернявський І., Чубар М. та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Незважаючи на численні наукові розробки вчених, актуальність дослідження окресленої проблеми посилюється в сучасних умовах господарювання підприємств, що характеризуються новими викликами, пов'язаними із пандемією, карантинними заходами, які призвели до фінансових складнощів у господарюванні як підприємств, так і споживачів. Розвиток експортної діяльності є одним із найбільш ефективних способів виходу сучасного підприємства з кризи.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження сутності та класифікації експортного потенціалу як індикатора економічного розвитку сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу

Експорт підприємства виступає одним із головних індикаторів його розвитку в умовах глобалізації та економічної інтеграції. Проте ефективність його реалізації залежить від вірного трактування та розуміння концептуальних основ даного процесу, адже недостатній рівень обґрунтування теоретичних засад аналізу експортної діяльності підприємства помітно ускладнює процес формування перспективних стратегій його розвитку.

В сучасній літературі досить часто категорії «експорт» та «експортний потенціал ототожнюють, проте ми вважаємо, що їх варто диференціювати з огляду на розмежування найістотніших характеристик експорту як форми чи процесу виходу підприємства на міжнародний ринок та «експортного потенціалу» можливостей, продуктивних сил, що дозволяють реалізувати вихід підприємства на світовий ринок. В даному контексті, на наш погляд, експортний потенціал підприємства варто трактувати через призму здійснення експортної діяльності, що забезпечує реалізацію експорту підприємства (рис. 1).

Найбільш широким поняттям в процесі дослідження даної проблеми є саме експортний потенціал, зважаючи на широту його ознак та властивостей. Поняття «експортний потенціал» сучасні науковці розглядають з різних точок зору. Дискусійність формулювання даної дефініції зумовлена існуванням чотирьох підходів до розуміння сутності експортного потенціалу.

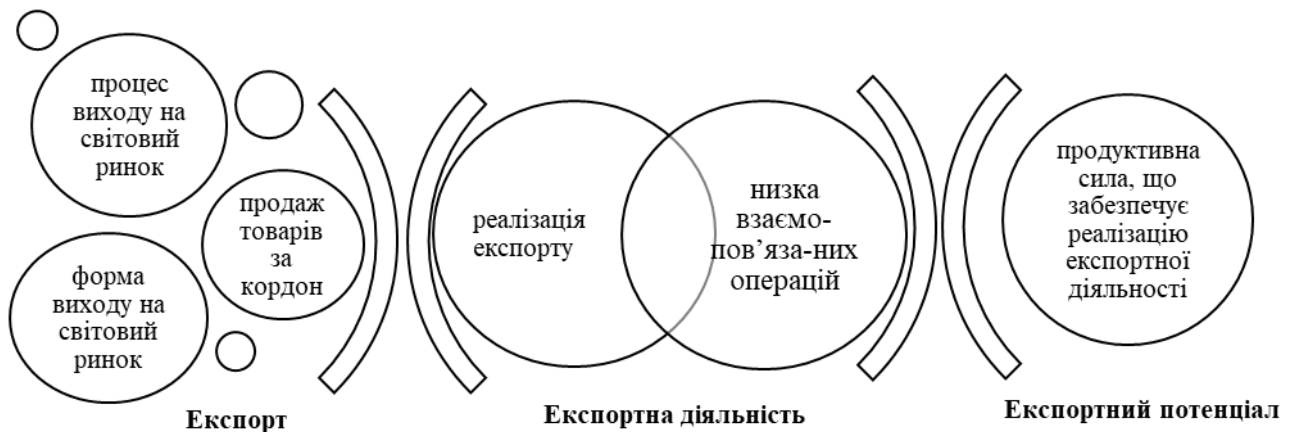


Рис. 1. Концептуальні основи трактування експортного потенціалу

Джерело: побудовано автором на основі [1–4]

Науковець Ус Т.В. вважає, що найбільш поширеним підходом до трактування сутності експортного потенціалу підприємства є ресурсний підхід, що визначається наявністю у підприємства бази ресурсів, необхідної для виготовлення конкурентоспроможних товарів та послуг на міжнародному ринку [5, с. 121].

Ресурсний підхід до формулювання поняття «експортний потенціал» виокремлюють також вчені Дергачова В.В., Овчарова С.К., Мартиненко О.В., в межах якого визначають експортний потенціал сукупність ресурсів, якими володіє підприємство чи має можливість їх використовувати для виготовлення товарів та послуг на експорт [1, с. 108].

На думку науковця Мельник О.Г., використання ресурсного підходу для трактування експортного потенціалу, все ж таки, не дає вичерпне його визначення, з чим ми погоджуємося. Адже на міжнародній арені, наявність ресурсних переваг не є єдиною перевагою задля реалізації експортного потенціалу підприємства, варто враховувати також потреби, інтереси іноземних країн та їх безпосередніх країн-партнерів. В свою чергу, автор вважає, що найбільш доцільним підходом до трактування сутності експортного потенціалу є системно-структурна концепція обґрунтування сутності експортного потенціалу, згідно з яким він вважається часткою загального економічного потенціалу підприємства, який забезпечує його взаємозв'язок із зовнішнім ринком та формує ознаки суб'єкта міжнародної економічної діяльності [3].

Досить широке визначення поняття «експортний потенціал» надають сучасні вчені Скриньковський Р.М., Клювак О.В., Процевят О.С., які трактують його як здатність підприємства ефективно використовувати наявні ресурси, враховуючи потенційні ризики та наявні проблеми, а також в умовах впливу факторів розвитку зовнішнього середовища виготовляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію на світових ринках, в результаті чого отримувати позитивний результат від експортної діяльності [4, с. 165].

Науковці Хомич О. В., Манаєнко І. М. надають перевагу в трактуванні сутності експортного потенціалу за ринковим підходом, визначаючи його обсягом конкурентоспроможної продукції чи послуг, якого потребує світовий ринок та може виготовити і реалізувати підприємство в сучасних умовах господарювання [6, с. 135].

В свою чергу, вчена Гарбар Ж.В. наголошує на важливості результативності у трактуванні змісту поняття «експортний потенціал, визначаючи його як інструментом забезпечення довгострокової діяльності підприємства на світовому ринку, що забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства максимально використовуючи наявні ресурси [2, с. 11].

Беручи до уваги вище зазначені дефініції, ми вважаємо за доцільне консолідувати сутнісні характеристики понять «експортний потенціал» з точок зору різних підходів. Таким чином, ми вважаємо, що експортний потенціал – це складова загального економічного потенціалу підприємства, що забезпечує реалізацію його експортних можливостей використовуючи наявні виробничі, трудові, фінансові, інноваційні та інші види ресурсів, необхідних для формування конкурентних переваг підприємства на міжнародному ринку.



Рис. 2. Підходи до розуміння сутності поняття «експортний потенціал підприємства»

Джерело: побудовано автором на основі [1-8]

З метою більш глибокого аналізу теоретичних основ розвитку експортного потенціалу дослідимо його класифікацію, що передбачає виокремлення різних видів експортного потенціалу відповідно до окремих ознак.

Вчені Хомич О. В. та Манаєнко І. М. залежно від факторів впливу поділяють експортний потенціал на внутрішній експортний потенціал, потенціал цільового зарубіжного ринку та умови виходу на потенційно привабливий ринок [6, с. 135].

Науковець Ус Т.В. виділяє за видами економічних ресурсів виділяє природно-ресурсний, виробничо-технологічний, трудовий та науково-технічний експортний потенціал [5, с. 120].

Доповнюючи думки вищезазначених вчених Чубар М.М. за рівнем впливу на розвиток підприємства виокремлює ще інфраструктурний, маркетинговий та інформаційний потенціал. Даний науковець також пропонує у складі внутрішнього потенціалу виокремити потенціал національного ринку, національне законодавство в сфері здійснення експортних операцій, політику національних банків та страхових компаній, національну логістичну систему та пропускну здатність вітчизняної митниці; у складі потенціалу цільового зарубіжного ринку виділити місткість зовнішнього ринку, динаміку розвитку зовнішнього ринку, збутові перспективи для експортера, торговельний режим. В складі класифікаційних ознак за факторами впливу виділити ще потенціал наднаціонального середовища, що включає законодавство СОТ, інші дво- та багатосторонні міжнародні торговельні угоди [7, с. 367].

Класифікаційну ознаку «умови виходу на потенційний зовнішній ринок досить ґрунтовно доповнює Чухраєва Н.М., яка пропонує в її межах виділити внутрішні стимули і обмеження експорту; стимулювання попиту і пропозиції; врахування тарифних та нетарифних обмежень [8, с. 75].

Розглянута класифікація експортного потенціалу підприємства характеризується широкою розгалуженістю, що свідчить про багатовекторність концептуальних основ розвитку експортного потенціалу підприємства. Ідентифікувавши теоретичне підґрунтя розвитку експортного потенціалу, варто виділити методологічні засади проведення його оцінки, що допоможе здійснити аналіз експортного потенціалу

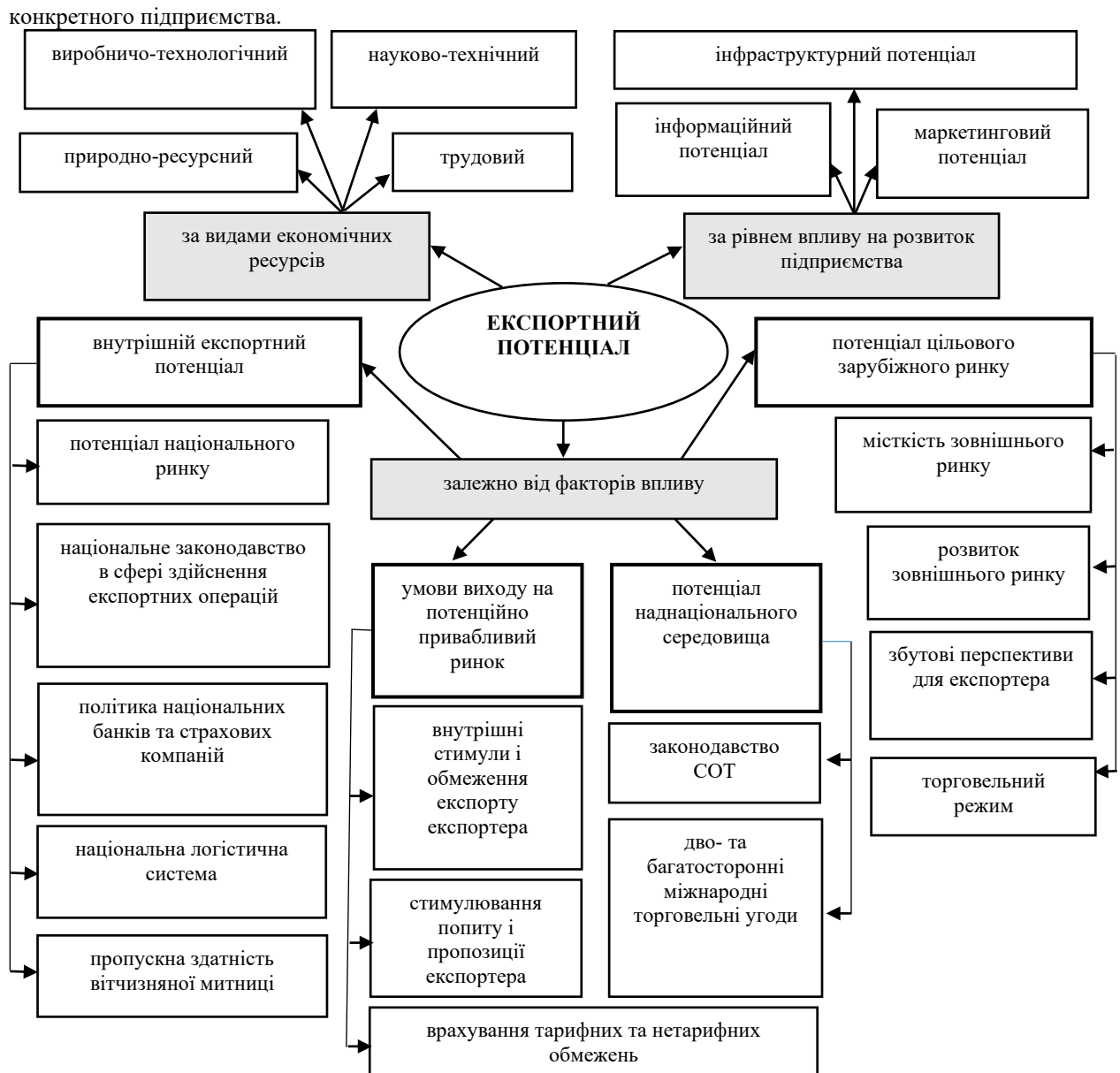


Рис. 3. Класифікація експортного потенціалу підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [6–8]

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Експортний потенціал країни лежить в основі формування та ефективного використання експортного потенціалу окремих підприємств досліджуваної галузі. В свою чергу, експортний потенціал підприємства формується з урахуванням кон'юнктури ринку, конкурентних переваг, рівня конкуренції на конкретних зовнішніх ринках. В сучасних динамічних умовах ринкових змін реалізація експортного потенціалу відіграє надзвичайно важливу роль, адже в умовах зниження платоспроможності вітчизняних споживачів, неможливості окремих підприємств продовжувати працювати в умовах війни, експорт може стати рушійною силою відновлення вітчизняної економіки.

Література

1. Dergachova V.V., Ovcharova Sn.K., Martynenko O.V. Export potential of the enterprise in terms of exit on european market. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019. С. 105-115.
2. Гарбар Ж.В. Інноваційна складова експортного потенціалу переробних підприємств АПК. *Slovak international scientific journal*. 2020. № 43. Вип. 2. С. 9-18.
3. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 226-231.
4. Скриньковський Р.М., Клювак О.В., Процевят О.С. Діагностика експортного потенціалу підприємства. *Проблеми економіки*. 2016. № 4. С. 163-170.
5. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства.

Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 119-127.

6. Хомич О.В., Манаєнко І. М. Розвиток експортного потенціалу підприємства на європейському ринку FMCG в умовах ризиків. *Проблеми економіки*. 2020. № 3. С. 133–138.

7. Чубар М.М. Сучасні підходи до визначення структури експортного потенціалу промислового підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2013. № 260. С. 364-368.

8. Чухраєва Н. М. Сутність та структура експортного потенціалу промислових підприємств. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2017. № 4-5. С. 73-77.

References

1. Dergachova V.V., Ovcharova Sn.K., Martynenko O.V. (2019) Export potential of the enterprise in terms of exit on the European market. *Economic bulletin of NTUU "KPI"*. P. 105-115.

2. Garbar Zh.V. (2020). Innovatsiina skladova eksportnoho potentsialu pererobnykh pidpryemstv APK [An innovative component of the export potential of agricultural processing enterprises]. *Slovak international scientific journal*. No. 43. Issue 2. P. 9-18.

3. Melnyk O.H. (2017). Eksportnyi potentsial pidpryemstva: sutnist i metodolohichni osnovy analizu. [Export potential of the enterprise: the essence and methodological bases of the analysis]. *Problems of the economy*. No. 1. P. 226-231.

4. Skrynkovskyi R.M., Klyuvak O.V., Protsevyat O.S. (2016). Diahnostyka eksportnoho potentsialu pidpryemstva [Diagnostics of the enterprise's export potential]. *Problems of the economy*. No. 4. P. 163-170.

5. Us T.V. (2018). Sutnist ta analiz metodychnykh pidkhodiv do otsinky eksportnoho potentsialu pidpryemstva. [The essence and analysis of methodical approaches to the assessment of the export potential of the enterprise]. *Global and national economic problems*. Issue 22. P. 119-127.

6. Khomych O.V., Manaenko I.M. (2020). Rozvytok eksportnoho potentsialu pidpryemstva na yevropeiskomu rynku FMCG v umovakh ryzykiv [Development of the export potential of the enterprise on the European FMCG market in conditions of risks]. *Problems of the economy*. No. 3. С. 133–138.

7. Chubar M.M. (2013). Suchasni pidkhody do vyznachennia struktury eksportnoho potentsialu promyslovoho pidpryemstva. [Modern approaches to determining the structure of the export potential of an industrial enterprise]. *Culture of the peoples of the Black Sea region*. No. 260. P. 364-368.

8. Chuhraeva N. M. (2017). Sutnist ta struktura eksportnoho potentsialu promyslovykh pidpryemstv. [The essence and structure of the export potential of industrial enterprises]. *State and regions. Series: Economy and entrepreneurship*. No. 4-5. P. 73-77.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-5](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-5)

УДК 330

Ольга ГРОМОВА

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

<https://orcid.org/0000-0003-3326-4742>

e-mail: olga85gromova@gmail.com

Анастасія АБДУЛЛАСВА

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

<https://orcid.org/0000-0001-6961-8923>

e-mail: nanigromova@gmail.com

Анна ШЕВЧУК

Хмельницький національний університет

e-mail: anna-shevchuk-85@i.ua

ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ ЯК ОСНОВА МЕРЧАНДАЙЗИНГУ

В статті проведено аналіз поведінки споживачів та фактори, що на них впливають. Поведінка споживачів в Україні формується у воєнний час та за складних економічних умов, що спричиняє її унікальність та неоднозначність. Наразі, актуальним є питання розуміння теорії поведінки споживачів та можливості впливу на неї за допомогою наявних ресурсів.

Ключові слова: поведінка споживачів, асортимент, товар, послуга, мерчандайзинг.

Olga HROMOVA, Anastasiia ABDULLAIEVA

Vinnitsia Trade and Economics Institute of State University of Trade and Economics, Ukraine

Anna SHEVCHUK

Khmelnytskyi National University

CONSUMER BEHAVIOR AS THE BASIS OF MERCHANDISE

The effective operation of any company in the market is necessarily related to the analysis of consumer behavior. At the time of constant transformational changes in society, unpredictable risks that arise in the country, the question of understanding the theory of consumer behavior and the possibility of influencing it with the help of available resources is relevant.

The purpose of the article is to reveal the essence of the concept of consumer behavior and the main elements that influence the customer's choice, as well as how to correct behavior and minimize losses during a crisis and martial law. The development of society inevitably affects consumers, their needs are transformed, improved, and costs to satisfy these needs increase. Therefore, consumer behavior is changing and companies need to adapt to new conditions. The process of making purchase decisions, as a rule, takes place under the influence of various factors. This makes appropriate adjustments, facilitates or hinders the adoption of balanced decisions. The main factors that influence purchase decisions.

The latest challenge was the coronavirus pandemic, which also affected consumer behavior and made quite a few adjustments. Due to the threat to health and the imposed restrictions, people's habits, the frequency and places of purchases, the structure and volumes of consumption, the needs of the population and, in general, the behavior of consumers have changed. Now, not only merchandising, but the functioning of the country's economy in general, satisfaction of consumer needs during the war is an urgent issue. Since the market was quite complicated by the consequences of the pandemic, consumer behavior was strongly influenced by military actions.

It is worth noting that even during the war, Ukrainian companies show a high level of customer service that even some European companies cannot provide. Most from the very beginning of the full-scale invasion restored customer support, and later returned, and some even introduced discount systems and personal bonus systems. Government policy was also aimed at supporting users, interest charges, fines and penalties were abolished, which enabled the population to withstand the period of economic shock.

In the period of such unpredictable global changes, increased risks, consumer behavior undergoes a noticeable transformation. However, companies constantly monitor the situation and show that they are well aware of the needs of their customers and can adapt to modern trends, thereby supporting the economy of the country and their consumers.

Key words: consumer behavior, assortment, product, service, merchandising.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В контексті теоретико-методологічного наповнення моніторингу, щодо поведінки споживачів під час воєнного стану та на основі мерчандайзингу, слід дізнатись загально про поведінку споживачів та як вона змінилась після початку воєнного стану на основі мерчандайзингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Методологія стратегічного управління, маркетингової діяльності, засад формування та реалізації стратегій у напрямі вивчення поведінки споживачів на основі мерчандайзингу є об'єктом досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема серед них: Василенко А. Т., Габрид А. І., Громова О. Є., Зозульов О. В., Комірна В. В., Ланова О. М., Санжак О.Є., Семенда Д. К., Семенда О. В. Трайно В.М. та ін.

Формулювання цілей статті

Метою роботи є дослідження поведінки споживачів як на основі мерчандайзингу, а також під час воєнного стану.

Виклад основного матеріалу

Ефективне функціонування будь-якої компанії на ринку неодмінно пов'язане з аналізом поведінки споживачів. З кожним роком зростає значення сфери споживання, оскільки вдосконалюються технології, інструменти маркетингу, що не може не впливати на розширення пропонованих на ринку товарів і послуг. Знаючи і розуміючи поведінку вибору споживачами продукту а також маючи інструменти для його регулювання, можливо зберегти їх лояльність до організації, а також залучити нових клієнтів та розширити сферу діяльності.

В час постійних трансформаційних зміни суспільства, непередбачуваних ризиків, які виникають в країні, актуальним є питання розуміння теорії поведінки споживачів та можливості впливу на неї за допомогою наявних ресурсів.

Метою статті є розкриття сутності поняття поведінки споживачів та основних елементів, які впливають на вибір клієнта, а також пошук шляхів коригування поведінки та мінімізації втрат в період кризи та воєнного стану.

Вивчення поведінки споживачів є дуже актуальним питанням, тому над його дослідженнями працювало багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них можемо відзначити наукові праці Трайно В. М., Зозульов О. В., Василенко А. Т., Марсден П. та багато інших. Проте фактори впливу на клієнтів кожного разу трансформуються, як і умови функціонування ринку, тому дане питання не втрачає своєї актуальності і тільки має ще більше можливостей для досліджень.

Розвиток суспільства неодмінно впливає на споживачів, їх потреби трансформуються, вдосконалюються, збільшуються витрати на задоволення цих потреб. Створюються нові методи та форми продажу товарів, особливого розвитку набуває продаж товарів і надання послуг через інтернет. Тому поведінка споживачів змінюється і компаніям необхідно пристосовуватися до нових умов.

Існує безліч трактувань сутності поведінки споживачів, факторів впливу на неї. Ми можемо визначити її як діяльність, спрямовану на придбання, споживання і розпорядження продуктами і послугами, включаючи процеси прийняття рішень, які передують цим діям і слідують за ними [1].

Процес прийняття рішень про купівлю, як правило, відбувається під впливом різних факторів. Це вносить відповідні корективи, сприяє або заважає прийняттю виважених рішень. Основні фактори, які впливають на прийняття рішень про купівлю, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Фактори впливу на поведінку споживача

Фактори	Приклад
Фізичне оточення	Географічне розміщення торговельного закладу, його оформлення, звуки, запахи, освітлення, зовнішній вигляд товару тощо
Соціальне оточення	Присутність інших людей, їхні особисті якості, поведінка
Час купівлі	День, тиждень, година доби, місяць, сезон, кількість днів до чи після виплати заробітної плати
Мета купівлі	Для кого чи для чого купується товар
Психологічний стан	Добрий або поганий настрій, добре самопочуття чи втома
Інформаційне забезпечення	Рівень інформаційного забезпечення, організація та форма надання інформації

Зіткнувшись із невизначеною, ризикованою ситуацією, виробники не можуть повною мірою контролювати споживачів. За словами Пола Марсдена, психолога з Університету мистецтв Лондона, «покупки під час паніки можна оцінити як гру в три фундаментальні психологічні потреби». Цими потребами є автономність (необхідність контролю над діями), спорідненість (споживачі націлені на зміну сімейних цінностей) і компетентність (раціональне використання та споживання) [3, с. 146].

Викликом останнього часу стала пандемія коронавірусу, яка також вплинула на поведінку споживачів і внесла доволі багато коректив. Через загрозу здоров'ю та введені обмеження, змінилися звички людей, частота та місця покупок, структура та обсяги споживання, потреби населення і, у цілому, поведінка споживачів. У споживачів з'явилися схильність до накопичення, зменшення споживання «на ходу», зростання зацікавленості до товарів у великих упаковках, вони навчилися творчо та інноваційно імпровізувати. На якийсь час відбулося стирання меж між професійним і побутовим життям, оскільки споживач не завжди мав змогу зайти до магазину, магазин «прийшов до покупця». Споживачам довелося прийняти новітні технології, які полегшують роботу, навчання та споживання. Вони почали більше турбуватися про себе, своїх рідних та близьких, благополуччя – власне та суспільства. Нарешті, державна політика також нав'язала нові звички споживання, особливо в громадських місцях, таких як магазини, салони краси, стадіони, аеропорти, концерти та громадські парки [8].

Зараз актуальним питанням не тільки мерчандайзингу, а функціонування економіки країни загалом постає задоволення потреб споживачів під час війни. Так як ринок був доволі ускладненим наслідками

пандемії, на поведінку споживачів сильно вплинули і воєнні дії. Психологічний стан людей погіршився, підвищилась тривожність і знизилась платоспроможність населення, що сильно відзначилось на їх виборі.

Так, за дослідженнями, проведеними організацією *Gradus*, поведінка споживачів на початку війни характеризувалась певними особливостями. Так, зазнали змін критерії вибору товарів. Майже дві третини опитаних не звертають увагу на бренди при купівлі товарів під час війни. Споживачі, які продовжують купувати товари звичних брендів, основними факторами при виборі відмічають позитивний досвід та підтримку українського виробника. Для брендів це час починати активну комунікацію з меседжами про відновлення й продовження роботи, про присутність на полицях роздрібних магазинів [5].

У березні індекс споживчих настроїв склав 92,4, що на 28,3 пункту вище за показник лютого. Також на 54,6 виріс індекс економічних очікувань. Високі показники аналітики Info Sapiens пов'язують з вірою українців в перемогу й оптимізмом щодо розвитку економіки у довгостроковій перспективі. За даними дослідження у серпні 2022 року Індекс споживчих настроїв українців зріс на 2,3 пункти та становить 75,6 п. Зросли усі складові індикатора, крім індексу поточного особистого матеріального становища, який залишився на рівні попереднього місяця. Основні показники споживчих настроїв залишаються стабільними, є обережна тенденція до зростання останні два місяці. «Можна відмітити, що у серпні суттєво зменшилося очікування падіння курсу гривні» – коментують аналітики Info Sapiens [2].

Варто звернути увагу, що навіть під час війни, українські компанії показують високий рівень клієнтського сервісу, який навіть деякі європейські компанії не можуть надати. Більшість з самого початку повномасштабного вторгнення відновили клієнтську підтримку, а пізніше повернули, а деякі взагалі запровадили дисконтні системи та системи персональних бонусів. Державна політика також була спрямована на підтримку користувачів, були скасовані нарахування відсотків, штрафів та пені, що дало змогу населенню вистояти в період економічного шоку.

Ще одне дослідження показує, як змінилися потреби та вподобання українського споживача за час воєнного стану [4]. Через нестабільність матеріального статку й ускладнення з плануванням доходу та витрат найбільш вживаною категорією товарів серед населення є продукти харчування (58%). Також люди купують ліки (33%) через страх дефіциту. Більш як третина людей, що переселилися в інші регіони, планують купити одяг і взуття. Ще 29% – засоби гігієни та догляду. По 17% – витрачають кошти на побутову хімію та товари для тварин, і ще 14% купують товари для дітей.

За даними ще одного опитування, проведеного компанією, найбільше в Україні економлять на розвагах, відпочинку та спорті. Далі йде краса (перукар, косметолог), про що говорить понад 50% респондентів. Також українці економлять на хобі й одязі. На освіті – лише третина опитаних. У меншості економлять на продуктах харчування та комунальних послугах. На рівні обрання товарів, протягом всього літа йшло падіння тренду «купую, що є у продажу, а не те, що хочу». Люди перестають відчувати себе обмеженими асортиментом. Також є зниження такого показника, як ціна, яку називають найважливішим фактором вибору товару. Головний тренд сезону – поєднання пропозиції та знижки, які можуть вплинути на покупку [9].

Крім того, українці очікують, що ритейлери будуть продавати пропозицію, а не продукт чи бренд. Усе через те, що зараз через кризові часи ситуація змінюється дуже швидко. Також до побажань відноситься орієнтація на клієнтський досвід, а не процес, і ще підтримка інновацій. Як варіант, комбінувати нове з уже існуючими послугами, категоріями, параметрами. Комбінаторика може дати оновлене розміщення і відчуття пропозиції.

Щоб залишатися актуальними, брендам варто використовувати актуальні народні меми та їхніх героїв. Наприклад, багато компаній взяло участь у флешмобі з «російським кораблем» на початку війни, а після перемоги Калуща на Євробаченні бренди вдягнули свої логотипи у рожеві панамки. Цікаву соціальну рекламу зробили у гуманістичному русі «UAnimals»: вони обіграли ситуацію з хлопцем, який не помітив у себе за спиною Анджеліну Джолі у Львові. У відео від організації популярний герой мемів закликав помічати десятки тисяч тварин, які опинилися на вулиці через війну. Такі історії допомагають брендам бути на одній хвилі зі своїми покупцями та формувати позитивний імідж компанії [7].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, можемо зробити висновок, що в період таких непрогнозованих глобальних змін, підвищених ризиків, поведінка споживачів зазнає помітної трансформації. Проте компанії постійно моніторять ситуацію і показують, що добре відчують потреби свої клієнтів та можуть адаптуватися під сучасні тенденції, тим самим підтримуючи економіку країни та свого споживача.

Література

1. Зозульов О. В., Василенко А. Т. Аналіз поведінки споживачів на промисловому ринку для формування торгової пропозиції. *Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут"*. – 2017. – № 14. – С. 307-314. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2017_14_49 (дата звернення: 09.10.2022)

2. Індекс споживчих настроїв у серпні 2022 року. URL: <https://sapiens.com.ua/ua/publication-single-page?id=243>
3. Комірна В.В., Санжак О.Є. Особливості різних підходів до дослідження поведінки споживача. *Прометей*. 2013. - № 1(40). - С. 164–167.
4. Настрої українців та поведінка в інтернеті під час війни. URL: <https://mixdigital.com.ua/blog/nastroy-ukrayincziv-i-povedinka-v-interneti-pid-chas-vijni/> (дата звернення: 10.10.2022)
5. Сайт організації *Gradus*. URL: <https://gradus.app/uk/> (дата звернення: 10.10.2022)
6. Семенда Д. К., Семенда О. В. Дослідження поведінки споживачів в сучасних ринкових умовах. *Молодий вчений*. – 2018. - № 1(1). - С. 535-540.
7. Сміливість – наш бренд. Як маркетологам працювати під час війни? URL: <https://hub.kyivstar.ua/news/smilyvist-nash-brend-yak-marketologam-praczuvaty-pid-chas-vijny/> (дата звернення: 10.10.2022)
8. Траїно В.М. Особливості поведінки споживачів в умовах covid-19. *Економіка та суспільство*. - 2021. - № 29. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/550> (дата звернення: 09.10.2022)
9. Як змінився характер покупок українців під час війни – дослідження Kantar. URL: <https://rau.ua/novyni/harakter-pokupok-ukrainciv-kantar/> (дата звернення: 10.10.2022)
10. Громова О. Є. Якісні методи дослідження поведінки споживачів / О. Є. Громова, В. Ю. Дерев'яно // *Економіка сьогодні: актуальні питання та інноваційні аспекти* : II Міжнар. наук.-практ. конф. (25 квітня 2020 р., м. Запоріжжя). – Запоріжжя : ГО «ЦЕУ», 2020. – С. 150–152 (0,18 друк. арк.). Особистий внесок автора: доведено роль відслідковування змін потреб споживачів продукції (0,1 друк. арк.).
11. Громова О. Є. Сутність впливу ситуаційних факторів на поведінку споживачів / О. Є. Громова, А. І. Габрид, О. М. Ланова // «Економіка. Фінанси. Право». Інформаційно-аналітичний журнал. – 2019. – № 12. – С. 19–22 (0,46 друк. арк.). Особистий внесок автора: визначено значення маркетингової служби у дослідженні ситуаційних чинників (0,24 друк. арк.). Індексуються і реферується в базах даних: Index Copernicus, Google Scholar.

References

1. Zozulov O. V., Vasylenko A. T. Analiz povedinky spozhyvachiv na promyslovomu rynku dlia formuvannya torhovoї propozytzii. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskiy politekhnichnyi instytut"*. – 2017. - № 14. - S. 307-314. Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2017_14_49 (data zvernennia: 09.10.2022)
2. Indeks spozhyvchykh nastroyiv u serpni 2022 roku. Rezhym dostupu: <https://sapiens.com.ua/ua/publication-single-page?id=243>
3. Komirna V.V., Sanzhak O.Ie. Osoblyvosti ryznykh pidkhdov do doslidzhennia povedinky spozhyvacha. *Prometey*. 2013. - № 1(40). - S. 164–167.
4. Nastroy ukrainsiv ta povedinka v interneti pid chas viiny. Rezhym dostupu: <https://mixdigital.com.ua/blog/nastroy-ukrayincziv-i-povedinka-v-interneti-pid-chas-povnomasshtabnoyi-vijni/> (data zvernennia: 10.10.2022)
5. Sait orhanizatsii Gradus. Rezhym dostupu: <https://gradus.app/uk/> (data zvernennia: 10.10.2022)
6. Semenda D. K., Semenda O. V. Doslidzhennia povedinky spozhyvachiv v suchasnykh rynkovykh umovakh. *Molodyi vchenyi*. – 2018. - № 1(1). - S. 535-540.
7. Smilyvist – nash brend. Yak marketoloham pratsiuvaty pid chas viiny? Rezhym dostupu: <https://hub.kyivstar.ua/news/smilyvist-nash-brend-yak-marketologam-praczuvaty-pid-chas-vijny/> (data zvernennia: 10.10.2022)
8. Traino V.M. Osoblyvosti povedinky spozhyvachiv v umovakh covid-19. *Ekonomika ta suspilstvo*. - 2021. - № 29. Rezhym dostupu: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/550> (data zvernennia: 09.10.2022)
9. Yak zminyvsia kharakter pokupok ukrainsiv pid chas viiny – doslidzhennia Kantar. Rezhym dostupu: <https://rau.ua/novyni/harakter-pokupok-ukrainciv-kantar/> (data zvernennia: 10.10.2022)
10. Hromova O. Ye. Yakisni metody doslidzhennia povedinky spozhyvachiv / O. Ye. Hromova, V. Yu. Derevianko // *Ekonomika sohoddennia: aktualni pytannia ta innovatsiini aspekty* : II Mizhnar. nauk.-prakt. conf. (25 kvitnia 2020 r., m. Zaporizhzhia). – Zaporizhzhia : HO «TsEU», 2020. – S. 150–152 (0,18 dрук. ark.). Osobystyi vnesok avtora: dovedeno rol vidslidkuvannia zmin potreb spozhyvachiv produktsii (0,1 dрук. ark.).
11. Hromova O. Ye. Sutnist vplyvu sytuatsiinykh faktoriv na povedinku spozhyvachiv / O. Ye. Hromova, A. I. Habryd, O. M. Lanova // «Ekonomika. Finansy. Pravo». Informatsiino-analitychnyi zhurnal. – 2019. – № 12. – S. 19–22 (0,46 dрук. ark.). Osobystyi vnesok avtora: vyznachenno znachennia marketynhovoї sluzhby u doslidzhenni sytuatychnykh chynnykiv (0,24 dрук. ark.). Index Copernicus, Google Scholar.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-6](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-6)

УДК 331.108: 338.242.2

Олена СМІГУНОВА

Державний біотехнологічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-9660-3361>

elenasmigunova@gmail.com

Інна МИКОЛЕНКО

Полтавський державний аграрний університет

<https://orcid.org/0000-0003-3800-6136>

Марина РОМАНАШЕНКО

Державний біотехнологічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-9847-4516>

m.romanashenko@gmail.com

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УСПІШНОМУ РОЗВИТКОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні існуюча в українських підприємствах корпоративна культура є дуже нерозвинутою, а подекуди взагалі має формальний вигляд. Керівники вітчизняних підприємств, відкладаючи формування корпоративної культури або взагалі вважаючи її непотрібною, не усвідомлюють негативний вплив даного явища на рівень економічної безпеки кадрової системи їх підприємств, що в результаті стримує їх економічний розвиток.

Підвищення показників соціально-економічної діяльності підприємств та забезпечення їх стабільного та економічно безпечного розвитку вимагає формування корпоративної культури високого рівня. Побудована на основі цілісної системи цінностей, корпоративна культура підприємства здатна виступати дієвим іміджевим інструментом, формуючи високий рівень лояльності персоналу, з одного боку, та стійкі партнерські зв'язки з суб'єктами зовнішнього середовища – з іншого.

Оцінювання ефективності корпоративної культури визначається як параметрами соціально-психологічного клімату в колективі, так і задоволеністю працівників підприємства показниками ефективності його роботи. В статті зазначено, що саме усвідомлення працівниками власної ролі в формуванні загального результату підприємства сприяє зростанню їх лояльності. Відзначено необхідність застосування на підприємствах такої кадрової політики, в основу якої має бути покладена збалансована система мотивації праці персоналу, що в результаті дозволить забезпечити кадрову та економічну безпеку. Визначено етапи та рівні формування корпоративної культури, послідовне проходження яких дозволяє забезпечити автоматичне відтворення корпоративної поведінки працівниками. Зважаючи на наявність індивідуальної філософії ведення бізнесу, системи цінностей, принципів, правил та норм поведінки, виокремлено загальні ознаки організації з міцною корпоративною культурою. Визначено підходи щодо реалізації корпоративної культури на підприємстві, що реалізуються в залежності від результатів аналізу впливу корпоративної культури на показники соціально-економічної ефективності роботи підприємства, та з урахуванням її відповідності загальній стратегії підприємства. При цьому вплив корпоративної культури підприємства на його загальну стратегію варто здійснювати з використанням моделі комплексної оцінки функціонального, елементного і організаційного рівнів побудови корпоративної культури.

Ключові слова: корпоративна культура, управління персоналом, соціально-психологічний клімат, корпоративна поведінка, моделі комплексної оцінки побудови корпоративної культури.

Olena SMIHUNOVA

State Biotechnological University

Inna MYKOLENKO

Poltava State Agrarian University

Maryna ROMANASHENKO

State Biotechnological University

THE ROLE OF CORPORATE CULTURE IN THE SUCCESSFUL DEVELOPMENT SYSTEM OF PERSONNEL MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Today, the corporate culture existing in Ukrainian enterprises is very undeveloped, and in some places it has a formal appearance. Heads of domestic enterprises, postponing the formation of corporate culture or generally considering it unnecessary, do not realize the negative impact of this phenomenon on the level of economic security of the personnel system of their enterprises, which as a result restrains their economic development.

Increasing the indicators of social and economic activity of enterprises and ensuring their stable and economically safe development requires the formation of a high-level corporate culture. Built on the basis of an integral system of values, the corporate culture of the enterprise is able to act as an effective image tool, forming a high level of staff loyalty on the one hand, and stable partnership relations with the subjects of the external environment on the other.

Evaluation of the effectiveness of the corporate culture is determined both by the parameters of the social and psychological climate in the team, and by the satisfaction of the company's employees with the performance indicators of its work. The article states that it is employees' awareness of their own role in shaping the overall result of the enterprise that contributes to the growth of their loyalty. The necessity of applying such a personnel policy at the enterprises, which should be based on a balanced system of motivation of the work of the personnel, which as a result will ensure personnel and economic security, is noted. The stages and levels of the formation of corporate culture have been determined, the sequential passage of which allows for the automatic reproduction of corporate behavior by employees. Taking into account the presence of an individual business philosophy, a system of values, principles, rules and norms of behavior, the general features of an organization with a strong corporate culture are singled out.

Approaches to the implementation of corporate culture at the enterprise are defined, which are implemented depending on the results of the analysis of the impact of corporate culture on the indicators of the socio-economic efficiency of the enterprise, and taking into account its compliance with the general strategy of the enterprise. At the same time, the influence of the enterprise's corporate culture on its general strategy should be carried out using a model of comprehensive assessment of the functional, elemental and organizational levels of building corporate culture.

Keywords: corporate culture, personnel management, socio-psychological climate, corporate behavior, models of comprehensive assessment of building corporate culture.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Кризовий стан значної частини вітчизняних підприємств, в значній мірі зумовлений як нестабільністю соціально-економічних показників і недосконалістю ринкових відносин в Україні, так і практичною відсутністю в вітчизняних підприємствах сформованої корпоративної культури. Принципово нові завдання, що виникають в ході діяльності вітчизняних підприємств, пов'язані з підвищенням соціально-економічної ефективності їх діяльності та забезпеченням відповідного рівня їх економічної безпеки, вимагають концентрації уваги керівництва підприємств на необхідності теоретичного обґрунтування та пророблення практичних рекомендацій щодо їх вирішення. Одним з аспектів такого роду проблем є питання підвищення рівня корпоративної культури підприємства.

Актуальність теми дослідження обумовлена наступними обставинами: по-перше, в сучасних ринкових відносинах підприємствам необхідно розроблювати і впроваджувати цілісні системи цінностей, які і визначають корпоративну культуру; по-друге, підвищення ефективності діяльності підприємств вимагає науково-обґрунтованого підходу щодо формування і впровадження корпоративної культури; по-третє, корпоративна культура є інструментом створення власного іміджу, що є важливим фактором як формування лояльності персоналу підприємства, так і побудови взаємовідносин з клієнтами та партнерами в конкурентному ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Осмислення загальної природи культури наприкінці ХХ ст. відбувалось за двома напрямками. Так, А. Арнольд, Е. Баллер, Н. Злобін, В. Межуєв та ін. розглядали культуру як процес творчої діяльності; В. Давидович, М. Каган, В. Трушков – як специфічний спосіб діяльності людини. Зростання ролі корпоративної культури в успішному розвитку організацій пов'язують з переходом індустріального способу виробництва до постіндустріального, притаманного постеконічній системі. Формування та розвиток корпоративної культури були предметом досліджень А. Кеннеді, Б. Карлофа, О. Виханського, А. Наумова, А.Воронкової, І. Тивончука, О. Кузьміна, М. Первушиної та інших. Дослідники приділяли увагу розкриттю сутності корпоративної культури, систематизації підходів до її оцінювання, визначенню факторів впливу на корпоративну культуру тощо.

Формулювання цілей статті

Ціль статті полягає в аналізі теоретичних надбань щодо формування та розвитку корпоративної культури, а також визначення її впливу на ефективність управління персоналом на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження

Наразі корпоративна культура українських підприємств знаходиться на досить низькому рівні. Статистика ставлення до корпоративної культури на підприємствах США та України є практично полярною (рис. 1) [1, с. 40].

Підхід до корпоративної культури, що склався, негативно впливає на рівень економічної безпеки кадрової сфери вітчизняних підприємств, і, як наслідок, стримує їх економічний розвиток [2].

Динамічний розвиток ринкового середовища змушує сучасних менеджерів постійно відшукувати та застосовувати нові, ефективні форми та методи управлінського та владного впливу на персонал підприємства. В той же час параметрами оцінки корпоративної культури виступають не тільки комунікативні аспекти соціально-психологічного клімату в колективі, але й задоволеність працівників економічною ефективністю роботи компанії [3, с. 214]. За таких умов виникає об'єктивна необхідність у формуванні такої системи управління, за якої пасивна трудова діяльність буде не вигідною кожному співробітнику підприємства, що в результаті забезпечить підприємству результативну та ефективну діяльність [4, с.157].

Корпоративна культура справляє значний вплив на рівень економічної безпеки вітчизняних підприємств у кадровій сфері. Працівники, не розуміючи свою позицію на підприємстві, не виявляють достатню зацікавленість у підвищенні показників своєї діяльності, тобто формування їх рівня лояльності відбувається на досить низькому рівні.

Корпоративна культура підприємства має на меті формування такої поведінки його працівників, яка б дозволяла досягати цілей підприємства шляхом:

- формування та розвитку у них почуття причетності до підприємства;

- їх заохочення долучатись до спільної діяльності на благо підприємства;
- посилення та стабілізації системи соціальних відносин;
- симулювання їх ініціативності;
- реалізації заходів їх сприяння особистому успіху;
- створення атмосфери єдності керівного складу та виконавців на підприємстві;
- делегування повноважень та відповідальності;
- посилення корпоративної родинності.

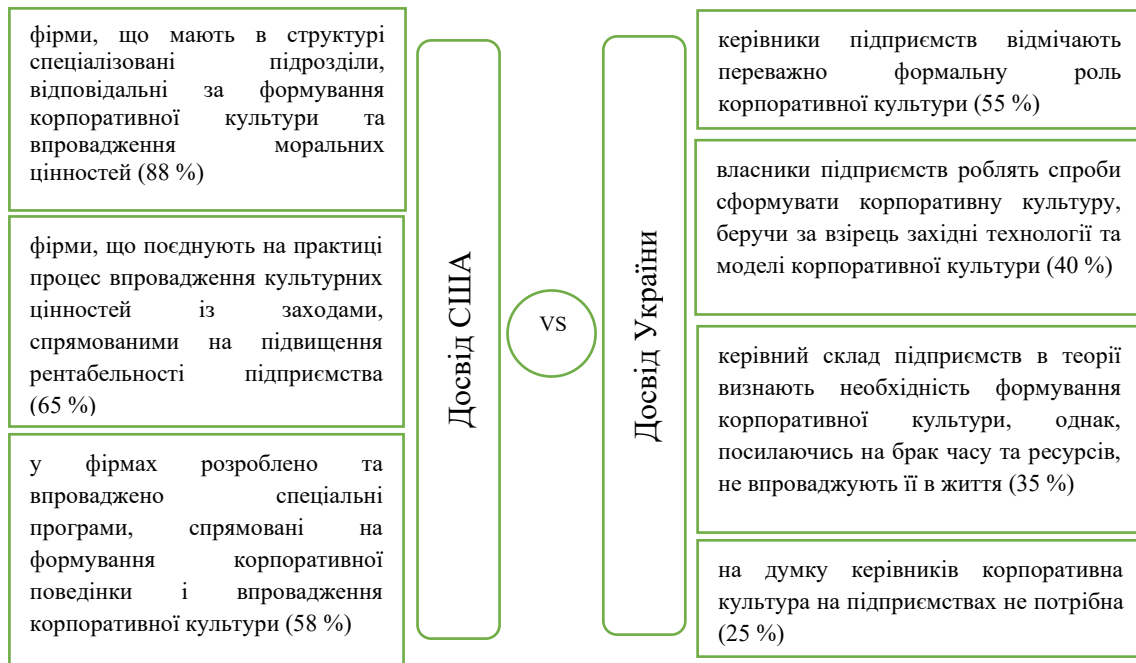


Рис. 1. Статистика ставлення до корпоративної культури на підприємствах США та України

Лояльність персоналу є складовою кадрової безпеки, що характеризує міру прийняття працівниками підприємства корпоративних цінностей та правил підприємства, в якому вони працюють.

Забезпеченню бажаного рівня лояльності працівників підприємства, а отже, зростанню рівня безпеки підприємства в сфері його кадрової політики, має сприяти побудова збалансованої системи мотивації праці працівників.

Досягнення високого рівня лояльності працівників, здатних цінувати свою приналежність до підприємства, проявляти ініціативність та бути активними, працювати на благо підприємства, підтримувати та розвивати його корпоративну культуру, є дієвим інструментом зміцнення кадрової безпеки підприємства. З огляду на це, важливим завданням системи менеджменту персоналом є виявлення нелояльних працівників, що потенційно загрожують кадровій безпеці підприємства.

Такі працівники набагато легше нехтують правилами підприємства, виявляють схильність до зловживання службовими повноваженнями, співпраці з конкурентами та інших виявів нестичної ділової поведінки, що в результаті формує негативний імідж самого підприємства та гальмує його ефективний розвиток.

Таким чином, лояльність працівника проявляється в його готовності дотримуватись корпоративних норм та правил, і діяти, керуючись приписами внутрішніх документів підприємства та домовленостями, узгодженими при оформленні на роботу, спрямовуючи свої зусилля на досягнення цілей підприємства та відстоювання його інтересів.

Компонентами лояльності персоналу, зокрема, є:

- емоційне ставлення до підприємства (відчуття приналежності, вірності, відданості, гордості);
- усвідомлення цілей підприємства, прийняття його цінностей, норм, правил, процедур;
- готовність здійснювати конкретні вчинки на користь підприємства.

При цьому, як зауважують фахівці, спонтанно сформована лояльність персоналу не піддається подальшому керуванню, та відповідно, є переважно нетривалою або ж взагалі вдаваною. Цим обумовлюється необхідність керуванням процесом створення лояльності працівників шляхом реалізації цілеспрямованого впливу на чинники, що її формують, з метою забезпечення її подальшого розвитку та посилення.

Наразі корпоративна культура виступає дієвим управлінським інструментом, спроможним м'яко та ненав'язливо долучати працівників до визначених в підприємстві корпоративних цінностей, традицій, норм поведінки та, як наслідок, забезпечити організаційну єдність та формування фірмового стилю.

Впровадження дієвої корпоративної культури на підприємстві відбувається шляхом реалізації п'яти послідовних етапів: аналізу внутрішньоорганізаційних процесів; аналізу соціально-психологічного клімату; створення моделі корпоративної культури (визначення місії та базових цінностей); створення правил поведінки персоналу, характеристика традицій та символіки; впровадження та підтримка обраної моделі.

Аналіз зазначених етапів створення та впровадження корпоративної культури дозволило визначити рівні її формування. Так, на першому (адміністративному) рівні, відбувається процес побудови системи управління підприємством та визначення економічної та соціальної поведінки персоналу.

На другому (професійному) рівні в результаті роботи фахової кадрової служби відбувається побудова структури кадрового складу, формується професійна забезпеченість та умови для підвищення рівня інтелектуалізації персоналу.

Результатом проходження третього рівня є створення системи усвідомлених працівниками цінностей та переконань шляхом усталення символів, легенд, термінів, відносин в колективі працівників тощо.

На четвертому (змістовному) рівні визначається власне корпоративна культура підприємства шляхом автоматичного відображення у взаємовідносинах та зафіксованих на рівні підсвідомості цінностей, традицій, форм корпоративної поведінки [5, с.13].

Вітчизняні науковці акцентують увагу на суттєвому позитивному впливові корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства, відзначаючи її роль як чинника формування інтелектуального капіталу та реалізації соціально-економічного механізму ефективності управління персоналом [6, 7].

Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємств характеризується двома аспектами: по-перше, культура й поведінка персоналу справляють взаємний вплив одна на одну, по-друге, вплив культури характеризується не стільки тим, що роблять працівники, скільки тим – як вони це роблять [8]. Норми поведінки, правила та цінності, що визначаються корпоративною культурою підприємства, засвоюються працівниками під час роботи в ньому та стають в подальшому їх ціннісними і життєвими орієнтирами. Тому варто відзначити велику відповідальність корпоративної культури за реалізацію процесів соціалізації і формування особистості.

Загалом, виділяють п'ять ознак організації, що характеризується міцною корпоративною культурою [9]:

1. Усвідомлення взаємозв'язку фінансової міцності організації з чітким баченням напрямів і шляхів її розвитку.

2. Наявність дієвого механізму стимулювання та сприяння зростанню професіоналізму працівників.

3. Сприяння зростанню якості праці.

4. Розвинута система соціального захисту персоналу.

5. Гнучкі форми ефективної індивідуальної і групової (колективної) роботи.

При цьому кожна організація має власні, властиві тільки їй філософію ведення бізнесу, цінності, принципи, правила та норми поведінки.

При аналізі впливу корпоративної культури на показники ефективності роботи підприємства першочергово варто враховувати її відповідність визначеній на підприємстві загальній стратегії.

За результатами такого аналізу на підприємстві можуть бути визначені дії відповідно до одного з чотирьох наступних підходів:

1) ігнорується корпоративна культура, яка в значній мірі гальмує втілення обраної стратегії;

2) відбувається прилаштування системи управління персоналом до існуючої корпоративної культури;

3) впроваджуються заходи, направлені на зміну корпоративної культури відповідно до обраної стратегії;

4) зміна обраної стратегії відповідно до сформованої корпоративної культури.

Найбільш ресурсоемним та тривалим вважається третій підхід, однак в певних ситуаціях саме його реалізація здатна забезпечити досягнення довгострокового успіху підприємства.

При визначенні впливу корпоративної культури підприємства на його загальну стратегію варто спиратись на модель комплексної оцінки рівнів побудови корпоративної культури – функціонального, елементного і організаційного [10, 4].

При проектуванні корпоративної культури першим підлягає оцінюванню рівень функціональної побудови корпоративної культури, адже саме за результатами його аналізу можна визначити рівень елементного забезпечення та правильність організаційної побудови культури підприємства.

При оцінюванні ресурсної (елементної) побудови корпоративної культури доцільно використовувати такі параметри як освітньо-кваліфікаційний рівень працівників, наявність відділу з управління формуванням і розвитком корпоративної культури на підприємстві; наявність сучасного технічного оснащення офісною технікою тощо.

При оцінюванні елементного складу різних структурних підрозділів підприємства чи окремих організацій варто враховувати, що з одного боку більша різноманітність елементного складу соціально-економічної системи зазвичай є свідченням більш високого рівня її організації та, відповідно, можливостей

для розвитку корпоративної культури, з іншого – нераціональне використання широкого переліку ресурсів на підприємстві визначає низький рівень управління й корпоративною культурою.

Важлива роль при визначенні рівня організації корпоративної культури на підприємстві відводиться якісним показникам: наявності та складу спеціальної робочої групи, системі заохочень персоналу тощо.

Вплив реалізації заходів корпоративної культури на діяльність підприємства визначається різними видами ефектів: економічним, ресурсним, технічним, соціальним. Економічний ефект характеризується ростом продуктивності праці, прибутку та рівня рентабельності і зниженням трудомісткості, матеріаломісткості та собівартості продукції; ресурсний ефект проявляється при вивільненні матеріальних, трудових, фінансових чи інших ресурсів на підприємстві; технічний – виявляється появою сучасної техніки, новітніх технологій тощо; соціальний – визначається покращенням матеріального і культурного рівня життя населення, повнотою задоволення його споживчих потреб, зростанням рівня безпеки праці та ін. [11].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Сучасні умови господарювання визначають необхідність формування та реалізації корпоративної культури на підприємствах як засобу налагодження корпоративної атмосфери, спроможною гарантувати успіх проваджуваних змін, максимальну продуктивність праці, відданість співробітників та прихильність партнерів. Корпоративна культура дозволяє регламентувати поведінку колективу та попереджувати реакцію персоналу на прояви зовнішніх та внутрішніх впливів.

Ефективність діяльності менеджменту підприємства при реалізації заходів, спрямованих на підвищення лояльності персоналу, буде зростати за умови комбінації управління персоналом, соціально-психологічної роботи в колективі та забезпечення безпеки підприємства, в т. ч. й у кадровій сфері.

Література

1. Беляк Т. О. Активізація впливу корпоративної культури на розвиток соціально-трудових відносин : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.07 Кіровоград : Кіровоградський національний технічний університет, 2016. 269 с.

4. Копитко М. І., Левків Г. Я. Вплив корпоративної культури на рівень лояльності працівників у процесі забезпечення економічної безпеки підприємств. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Вип. 2. 2016. С. 187–200.

3. Башук Т.О., Жолудева А.М. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 2. С 179–184.

4. Шевченко В. С. Визначення впливу корпоративної культури на діяльність підприємства. Комунальне господарство міст. Серія: Технічні науки та архітектура. 2014. Вип. 114. С. 157-161. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_tech_2014_114_34.

5. Полянська А. С., Дюк О. М. Формування моделі корпоративної культури в діяльності вітчизняних підприємств. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 27(2). С. 9-16. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_27%282%29_4.

6. Гавкалова Н.Л. Формування соціально-економічного механізму ефективності менеджменту персоналу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.04. Харків, 2009. 28 с.

7. Кутья І.В., Смігунова О.В. Адаптація персоналу в новому трудовому колективі як один із фундаментів успішної кадрової політики та корпоративної культури. Матеріали Всеукраїнської наукової конференції, присвяченої 100-річчю ДонНТУ, «Актуальні проблеми сучасної економіки та підприємництва». Покровськ: ДонНТУ, 2021. С.120–125.

8. Васильєв А.Й., Харчевнікова Л.С. Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2016. Вип. 174. С. 44-52. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdutsg_2016_174_7.

9. Пушкар З.М., Панчук Д.В. Корпоративна культура в контексті діяльності організації. Молодий вчений 2017. № 10 (50). С. 1025-1028.

10. Сазонова Т.О., Потапюк І.П., Шаповал В.В. Роль корпоративної культури в сучасній діяльності підприємства. Економічний форум. 2020. № 1(4). С. 138-144. URL : <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-4-18>.

11. Шипуліна Ю. С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки. URL : https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2010_2_132_138_0.pdf.

References

1. Belyak T. O. Aktyvizatsiia vplyvu korporatyvnoi kultury na rozvytok sotsialno-trudovykh vidnosyn: dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.07 Kirovohrad: Kirovohradskyy natsionalnyy tekhnichnyi universytet, 2016. 269 s.

4. Kopytko M. I., Levkiv H. Ya. Vplyv korporatyvnoi kultury na riven loialnosti pratsivnykiv u protsesi zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv. Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Vyp. 2. 2016. S. 187 – 200.

3. Bashuk T.O., Zholudieva A.M. Dotsilnist formuvannia korporatyvnoi kultury na pidpryiemstvi. Marketynh i menezhment innovatsii. 2011. № 2. S 179 – 184.

4. Shevchenko V. S. Vyznachennia vplyvu korporatyvnoi kultury na diialnist pidpryiemstva. Komunalne hospodarstvo mist. Seriiia : Tekhnichni nauky ta arkhitektura. 2014. Vyp. 114. S. 157-161. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_tech_2014_114_34.

-
5. Polianska A. S., Diuk O. M. Formuvannia modeli korporativnoi kultury v diialnosti vitchyznianskykh pidpriemstv. Prychornomorski ekonomichni studii. 2018. Vyp. 27(2). S. 9-16. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_27%282%29_4.
 6. Havkalova N.L. Formuvannia sotsialno-ekonomichnoho mekhanizmu efektyvnosti menedzhmentu personalu: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia dokt. ekon. nauk: spets. 08.00.04. Kharkiv, 2009. 28 s.
 7. Kutia I.V., Smihunova O.V. Adaptatsiia personalu v novomu trudovomu kolektyvi yak odyn iz fundamentiv uspishnoi kadrovoi polityky ta korporativnoi kultury. Materialy Vseukrainskoi naukovoï konferentsii, prysviachenoi 100-ricchuiu DonNTU, «Aktualni problemy suchasnoi ekonomiky ta pidpriemnytstva». Pokrovsk: DonNTU, 2021.S.120 – 125.
 8. Vasyliiev A.I., Kharchevnikova L.S. Vplyv korporativnoi kultury na efektyvnist diialnosti pidpriemstva. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka. 2016. Vyp. 174. S. 44-52. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtsug_2016_174_7.
 9. Pushkar Z.M., Panchuk D.V. Korporativna kultura v konteksti diialnosti orhanizatsii. Molodyi vchenyi 2017. № 10 (50). S. 1025-1028.
 10. Sazonova T.O., Potapiuk I.P., Shapoval V.V. Rol korporativnoi kulturi v suchasniï diialnosti pidpriemstva. Ekonomichnyi forum. 2020. № 1(4). S. 138-144. URL : <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-4-18>.
 11. Shypulina Yu. S. Innovatsiina kultura orhanizatsii: sutnist, struktura, pidkhody do otsinky. URL : https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2010_2_132_138_0.pdf.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-7](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-7)

УДК 349.23(045)

Валентина ХАЧАТРЯН

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

<https://orcid.org/0000-0003-0620-3223>

e-mail: v.khachatryan@vtei.edu.ua

Вікторія СТРАТІЙЧУК

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

<https://orcid.org/0000-0002-9754-5028>

e-mail: v.stratiichuk@vtei.edu.ua

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ РОБОТИ В ДІЯЛЬНІСТЬ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлено дослідження щодо думок досвіду впровадження дистанційної роботи в Україні та світі, виявлено групи негативних та позитивних факторів для економіки. Виділено основні проблеми недоліків організації віддаленого робочого процесу, що позначилося на ефективності праці; обґрунтовано основні економічні переваги даного формату роботи. В статті проведено аналіз експертних оцінок, та виявлено на сьогодні українці мають як інтерес, так і достатню готовність до дистанційної праці, що підтверджують виявлені характеристики та дані про рівень цифрової грамотності населення. Проте в статті визначено, що з боку роботодавців продовження подібної практики викликає чимало питань, зумовлених, передусім, цілим переліком організаційних чинників, здатних нівелювати позитивний ефект від запровадження нового типу трудових відносин. Ідентифіковано очікування не лише на активізацію використання дистанційної роботи в нашій країні, а й на розширення сфер її застосування. Розглянутий закордонний досвід показує низку досить успішних прикладів віддаленої діяльності компаній (переважно англійських). Звіти міжнародних досліджень прогнозують подальше зростання поширення віддаленої зайнятості, навіть у тих країнах світу, де до кризи цей формат був затребуваний обмеженою мірою.

Ключові слова: підприємство, трудова діяльність, дистанційна робота, віддалена робота, пандемія.

Valentyna KHACHATRYAN, Viktoriia STRATIICHUK

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of SUTE

FEATURES OF INTRODUCTION OF REMOTE WORK IN THE ACTIVITIES OF MODERN ENTERPRISES

The article presents a study on the opinions of the experience of introducing remote work in Ukraine and the world, identifies groups of negative and positive factors for the economy. The main problems of the shortcomings of the organization of remote workflow, which affected the efficiency of work, highlighted; the main economic advantages of this format of work substantiated. The article analyzes expert assessments and reveals that today Ukrainians have both interest and sufficient readiness for remote work, which confirmed by the identified characteristics and data on the level of digital literacy of the population. However, the article determines that the continuation of this practice raises many questions on the part of employers, primarily due to a whole list of organizational factors that can offset the positive effect of the introduction of a new type of labor relations. The expectations not only to intensify the use of remote work in our country, but also to expand the scope of its application identified. The considered foreign experience shows a number of quite successful examples of remote activities of companies (mainly English speaking). International research reports predict further growth in the spread of remote employment, even in those countries where this format was in limited demand before the crisis.

Keywords: enterprise, labor activity, remote work, remote work, pandemic.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Дистанційна робота як особлива форма організації трудового процесу, коли штатні співробітники компанії виконують свої обов'язки за межами робочого простору, а основні комунікації в процесі роботи здійснюються за допомогою цифрових технологій, які ще до недавнього часу були не надто поширеним явищем в економіці. Безперечно, віддалена робота можлива далеко не у всіх видах економіки. Насамперед її доцільність розглядається для так званих трансакційних галузей та спеціальностей, які пов'язані, у тому числі, з інформацією, здійсненням різноманітних комунікацій, посередництвом та наданням деяких видів професійних послуг – наприклад, для сфер IT, HR (підбір персоналу), фінансів (бухгалтерії та аудиту), консалтингових та перекладацьких послуг, закупівель, продажів та ін. Але, незважаючи на досить очевидну перспективність в умовах цифровізації економіки, а також наявність ряду певних переваг, навіть у зазначених галузях даний формат організації праці викликав безліч запитань як у соціально-економічних та організаційних аспектах, так і з погляду правового забезпечення.

Однак, пандемія COVID-19, що вибухнула, внесла свої корективи в ситуацію на ринку праці ще з 2019 року, що продовжило повномасштабне військове вторгнення в Україну. Саме навесні 2020 р. в Україні було реалізовано унікальний досвід масового впровадження дистанційного формату в діяльність безлічі різних підприємств, зумовлений безпрецедентними зовнішніми обставинами, які вимагали екстреного застосування карантинних заходів. Необхідність дотримання режиму ізоляції змусила роботодавців у

терміновому порядку виводити співробітників на віддалену роботу (повністю або частково) практично у всіх галузях та організаціях, де це можна було зробити, оскільки таке рішення найчастіше було єдиним можливим для функціонування в умовах поширення коронавірусу. Таким чином, згідно з експертними оцінками, кількість трудящих на дистанції в нашій країні збільшилася у вісім разів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Останні кілька років обсяг публікацій на тему дистанційної роботи у вітчизняній науковій літературі помітно зріс. Така ситуація не в останню чергу пов'язана з процесами цифровізації економіки, що відбуваються. Саме тому низка авторів, серед яких Авдеева Є.А., Давидова Т.Є., Шульгін А.В., розглядають подібні трудові відносини конкретно в ракурсі цифрових перетворень, наприклад, у роботах [1–5]. Досить багато уваги дослідники приділяють вивченню особливостей віддаленої роботи Циганкова І.В., Колесникова О.А., Донецький А.М. [6; 7], обговорення вже існуючих практик і перспектив подальшого розвитку дистанційного формату в економіці – Смельянова О.Я., Миронов В.І., Новікова М.В. Авдеева І.Ю. [8–10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

З виникненням все нових викликів сучасного світу, що поряд з світовою пандемією зумовлені повномасштабною війною в Україні, дослідження особливостей впровадження дистанційної роботи на підприємствах дозволить продовжувати працювати підприємствам задля економічної підтримки нашої держави в таких складних умовах.

Формулювання цілей статті

Метою статті є вивчення досвіду масового впровадження дистанційного формату роботи в робочий процес в період режиму ізоляції, викликаного пандемією COVID-19, оцінка можливостей подальшого розвитку даного виду зайнятості і тенденцій, що складаються в світовій економіці.

Виклад основного матеріалу

Незважаючи на наявні переваги та недоліки, отримана під час режиму ізоляції практика розкрила потенціал віддаленої праці та відіграла роль каталізатора у розвитку дистанційного формату в Україні. Серед основних тенденцій, що складаються як у нашій країні, так і в світовій економіці: удосконалення правової бази дистанційних трудових відносин, розвиток форм і способів організації віддаленої праці, застосування її в нових сферах діяльності та збільшення кількості дистанційно зайнятих.

Так, негативна реакція здебільшого зумовлена наявністю організаційних проблем, а також низкою негативних психологічних факторів (більшість яких з'явилися наслідком вимушеного режиму ізоляції). У той самий час, з економічного погляду працівники швидше позитивно сприйняли досвід віддаленої зайнятості, і навіть оцінили його переваги щодо вивільнення часу. Експертні оцінки з приводу стресостійкості підтверджуються характеристиками сучасних працездатних поколінь, а їхня швидка адаптація в нових умовах праці пояснюється досить добрим рівнем цифрової грамотності, що не становить перешкод для переходу на дистанційний формат. У цілому нині, серед персоналу зазначено підвищення інтересу до віддаленої праці – що з боку цієї групи респондентів вважатиметься позитивною тенденцією у розвитку цієї форми відносин.

У цілому нині можна констатувати, що прецедент, створений в українській економіці під час дії суворих обмежувальних заходів, заклав стійку основу нових тенденцій – поширення практики дистанційної роботи в нашій країні та розвитку гнучких форм організації праці. Причому експертами праці за результатами проведеного дослідження відзначається не лише майбутнє збільшення кількості «віддалених» вакансій, а й розширення сфер застосування такого формату порівняно з раніше прийнятими – так, його зростання прогнозується не лише у консалтингу, рекрутингу, фінансах, страхуванні та ін., але й у торгівлі, освіті, культурі, у сфері державних послуг тощо [4].

Слід зазначити, що пандемія COVID-19 активізувала подібні тенденції не тільки в Україні, а й у багатьох країнах світу. Вже відомо, деякі великі закордонні компанії продовжили віддалений режим праці – зокрема, це зробили Facebook і Google [4], а компанія Twitter при цьому допускає принципове збереження роботи з дому для своїх співробітників, позитивно оцінивши її результати [5].

Тим часом багато міжнародних корпорацій і раніше розвивали дистанційний формат, розглядаючи його не з точки зору епідеміологічної ситуації, а як спосіб забезпечення ефективності та стабільності діяльності. Серед таких можна відзначити не тільки цілу низку компаній ІТ-сфери – наприклад, Automattic, Basecamp, GitLab, GitHub (США), Atlassian (Австралія), але також представників інших галузей – туристичне агентство Strip (Китай), медичну компанію Magellan Health (США), банк Monzo (Великобританія) та ін. [6]. Вчені Стенфорда, які протягом двох років вивчали продуктивність віддаленої праці на базі однієї з зазначених компаній (китайської Strip), підтвердили потенціал формату при правильній організації робіт, зафіксувавши 13% зростання продуктивності [7].

Згідно з іншими зарубіжними дослідженнями, проведеними ще до поширення коронавірусу, до початку 2020 р. 16% світових компаній працювали в повністю віддаленому режимі, 40% використовували комбіновану зайнятість, а 44% дотримувалися традиційної форми трудових відносин [8].

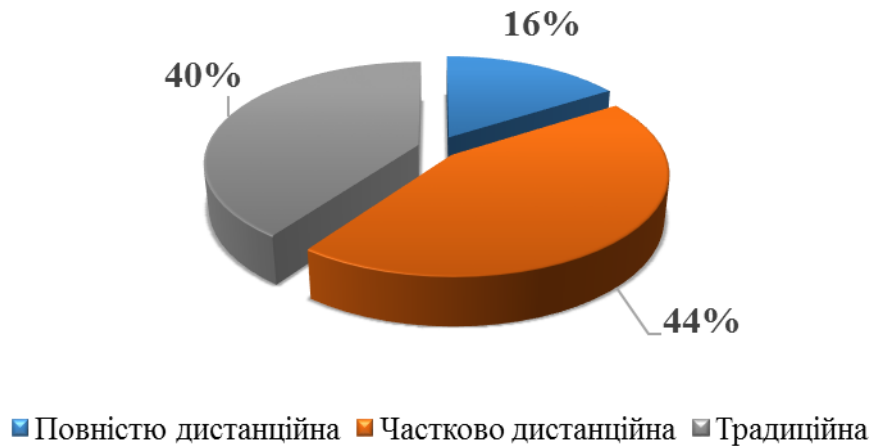


Рис. 1. Структура зайнятості в світових компаніях до початку пандемії

Джерело: побудовано автором на основі [8]

За даними досліджень International Workplace Group, у 2022 р. дистанційна зайнятість у тій чи іншій формі охопила уже 1,87 млрд осіб по всьому світу, що становить 42,5% усіх трудових ресурсів планети [9]. У свою чергу Urwork заявляє, що до 2028 р. 73% організацій світу використовуватиме віддалену працю – причому таке зростання зумовить масовий вихід ринку праці нового покоління Z, вихованого у цифровому суспільстві. Фахівцями компанії ще у 2019 р. помічено, що дистанційний формат на 28% частіше використовується молодшими поколіннями (порівняно, наприклад, з «Бебі-бумерами») [9]. Опитування, проведене Buffer у 2019 р., підтверджує, що віддалена робота стає новою реальністю трудових відносин – 99% працівників хотіли би працювати дистанційно, а 91% власників бізнесу готові підтримати це [5].

Найбільш активними у використанні дистанційного формату є сьогодні англосмовні країни (71% відповідних вакансій, розміщених на профільному сервісі WWR, виходить саме від них). Причому абсолютний лідер тут – Сполучені Штати (56,3% вакансій на WWR; всього ж 85% компаній країни використовує різні форми віддаленої праці), а друге місце посідає Велика Британія [2]. Згідно з аналізом FlexJobs, п'ятірку провідних сфер у дистанційній зайнятості США у 2019 р. склали медицина (здоров'я), ІТ (комп'ютери), служби підтримки, освіта (навчання) та продажі [3].

Разом з тим, до пандемії дистанційна робота мала настільки бурхливе поширення ще не в усьому світі – наприклад, у багатьох європейських країнах, навіть найрозвиненіших, ситуація складалася дещо іншою. Так, у Німеччині далеко не всі роботодавці спочатку підтримували ідею віддаленої зайнятості (наприклад, обсяг німецьких вакансій на WWR становив лише 1,7% до кризи [5]).

Таблиця 1

Порівняння рівнів зайнятості населення країн світу

Країни	Відсоток зайнятого населення змішаного типу			Відхилення абсолютне	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021*2020
США	14%	16%	69%	2%	53%
Україна	-	20%	21%	20%	1%
Нідерланди	12%	13%	19%	1%	6%
Фінляндія	12%	18%	28%	6%	10%
Велика Британія	16%	19%	41%	3%	22%
Канада	8%	11%	32%	3%	21%
Австралія	-	17%	45%	17%	28%
Німеччина	12%	38%	56%	26%	18%
Інші країни світу	3%	16%	40%	13%	24%

Навіть за підсумками досвіду, отриманого під час ізоляції, місцеві експерти досить скептично ставляться до швидкого розвитку формату Home Office, відзначаючи в ньому не тільки плюси, але й достатню кількість мінусів, але в той же час допускаючи його часткове збереження [5]. В Італії ж дистанційна практика зіграла більш конструктивну роль – сьогодні національні профспілки наполягають на зміні трудового законодавства країни, де поняття віддаленої роботи досі взагалі не застосовувалося [6].

З огляду на проведений аналіз, з метою використання переваг та нівелювання недоліків дистанційної роботи на світовому ринку праці необхідно:

- здійснювати впровадження конкретних регламентів, які дозволять покращити продуктивність працівників;

- на рівні підприємств сформувати відповідну статтю витрат на забезпечення працівників потрібними засобами для якісного виконання своїх професійних обов'язків;

- доцільним буде перехід на відрядну форму оплати праці, що буде спонукати працівників до виконання певної норми роботи і створить можливість у майбутньому до оптимізації робочого процесу і можливого скорочення або подовження робочого дня в залежності від типу виконуваних робіт;
- проведення регулярних анкетних опитувань працівників щодо якості робочого процесу задля виявлення майбутніх завдань щодо його трансформації;
- залучення досвідчених іноземних експертів для обміну технологій робочого процесу в умовах дистанційної роботи.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Дистанційна робота, перспективність якої для економіки в умовах цифрових перетворень обговорювалася вже кілька років, ще донедавна була порівняно рідкісним явищем на ринку праці. Тому ситуація з масовим використанням віддаленої практики під час запровадження жорстких обмежувальних заходів набула досить великого резонансу. Відкриті результати опитувань поточного року, що досліджують ставлення українців до отриманого дистанційного досвіду, показали не цілком однозначні результати. Підсумком масового використання дистанційної роботи в період пандемії не тільки в Україні, але і в усьому світі можна вважати прискорення зростання обсягів віддаленої зайнятості в найближчій перспективі (чому, без сумніву, сприятимуть також процеси цифровізації суспільства, що продовжуються), що супроводжуватиметься подальшим розвитком вже закладених на сьогоднішній день тенденцій: збільшення кількості зайнятих у даному виді трудових відносин, формування правового забезпечення дистанційної зайнятості, створення відповідних організаційних умов, розвитку форм віддаленої праці (у тому числі її комбінованих та гнучких різновидів) та розширення сфер застосування. В сучасних умовах війни впровадження дистанційної роботи для низки підприємств стало інструментом розвитку та можливістю існування, тому дана сфера діяльності наразі відіграє визначальну роль у розвитку та відбудові економіки країни.

Література

1. Авдєєва Є.А., Давидова Т.Є., Шульгін А.В. Формування гнучкого робочого середовища як наслідок цифровізації економіки. *Фінанси. Економіка* 2019. Т. 16. № 11. С. 12-16.
2. Балабанова О.М., Балабанов І.П. Удосконалення мотивації персоналу в організації в умовах цифрової економіки. *Економіка та підприємництво*. 2020. № 3 (104). С. 878-881.
3. Малишев А.А., Апенко С.М., Вінець А.В. Особливості віддаленої роботи. *Інноваційна економіка та суспільство*. 2020. № 3 (21). С. 76-81.
4. Заруцька Є.А. Сучасні форми нестандартної зайнятості. Вісник Тернопільського державного університету. *Економіка та управління*. 2020. № 4. С. 143-151.
5. Скавітін А.В. Віддалена зайнятість: Огляд практик. *Кадровик*. 2020. № 3. С. 102-107.
6. Колесникова О.А., Донецький А.М., Звездинська А.В. Дистанційна зайнятість: прогнози та реальність. *Вісник Вінницького інституту високих технологій*. 2020. № 1 (24). С. 138-142.
7. Циганкова І.В. Віртуальна зайнятість - форма зайнятості майбутнього. *Одеський науковий вісник. Суспільство. Історія. Сучасність*. 2020. № 2. С. 128-131.
8. Миронов В.І., Новікова М.В. Дистанційна робота як явище ринку праці: диференціація і дискримінація (частина 1). *Трудове право в Україні та за кордоном*. 2020. № 1. С. 36-40.
9. Конобєвцев Ф.Д., Лаас Н.І., Гурова Е.В., Романова І.А. Віддалена робота. *Технології та досвід організації*. *Вісник університету*. 2019. № 7. С. 9-17.

References

1. Avdeeva E.A., Davydova T.E., Shulgin A.V. (2019). Formuvannya gnuchkogo robochogo sere dovyyshha yak naslidok cy' frovizaciyi ekonomiky [Formation of a flexible working environment as a consequence of digitalization of the economy]. *Finances. Economy*. Vol. 16. No. 11. P. 12-16.
2. Balabanova O.M., Balabanov I.P. (2020). Udoskonalennya moty' vaciyi personalu v organizaciyi v umovax cy' frovoyi ekonomiky [Improving the motivation of personnel in the organization in the conditions of the digital economy]. *Economy and entrepreneurship*. No. 3 (104). P. 878-881.
3. Malyshev A.A., Apenko S.M., Vinets A.V. (2020). Osobly' vosti viddaleno y roboty [Features of remote work]. *Innovative economy and society*. No. 3 (21). P. 76-81.
4. Zarutskaya E.A. (2020). Suchasni formy' nestandardno y zajnyatosti. [Modern forms of non-standard employment]. *Bulletin of Ternopil State University. Economics and management*. No. 4. P. 143-151.
5. Skavitin A.V. (2020) Viddalena zajnyatist' : Oglyad prakty' k [Remote employment: Overview of practices]. *Staff member*. No. 3. P. 102-107.
6. Kolesnikova O.A., Donetskiy A.M., Zvezdynska A.V. (2020). Dy' stancijna zajnyatist' : prognozy' ta real' nist' [Remote employment: predictions and reality]. *Bulletin of the Vinnytsia Institute of High Technologies*. No. 1 (24). P. 138-142.
7. Tsygankova I.V. (2020). Virtual' na zajnyatist' - forma zajnyatosti majbutn' ogo. [Virtual employment is the form of employment of the future]. *Odesa Scientific Herald. Society. History. Modernity*. No. 2. P. 128-131.
8. Mironov V.I., Novikova M.V. (2020). Dy' stancijna robota yak yavy' shhe ry' nku praci: dy' ferenciaciya i dy' skry' minaciya [Remote work as a labor market phenomenon: differentiation and discrimination (part 1)]. *Labor law in Ukraine and abroad*. No. 1, pp. 36-40.
9. Konobevtsev F.D., Laas N.I., Gurova E.V., Romanova I.A. (2019). Viddalena robota. *Technologiyi ta dosvid organizaciyi Remote work*. [Technologies and experience of the organization]. *University Bulletin*. No. 7. P. 9-17.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-8](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-8)

УДК 336.7:004.056

Раїса КВАСНИЦЬКА

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-0443-9390>

e-mail: rstepanivna@gmail.com

Ірина ФОРКУН

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-4588-6349>

e-mail: ivforkun@gmail.com

Тетяна ГОРДЕЄВА

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0003-3546-4238>

e-mail: gordeevat_2004@ukr.net

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ КІБЕРЗАХИСТУ

В статті здійснено аналіз вітчизняних та світових підходів науковців та фінансових інституцій щодо трактування сутності платіжних систем, проаналізовано особливості їх функціонування та можливості врахування міжнародних стандартів обміну фінансовими повідомленнями ISO 20022 у платіжній інфраструктурі України.

Визначено, що сфера функціонування платіжних систем відноситься до ризикових сфер діяльності, якій притаманні такі види ризиків: правовий, розрахунковий, операційний, системний та фінансові ризики. Обґрунтовано, що основою ефективного функціонування банківських установ в умовах невизначеності є ідентифікація та управління ризиками, притаманними банківській діяльності. При цьому, акцент зроблено на тому, що складовою операційного ризику є такий вид ризику як кіберризик, який розглядається як ризик реалізації кіберзагроз щодо інформаційних ресурсів та/або інформаційної інфраструктури, а також наслідки таких подій. Враховуючи те, що сучасні платіжні системи є посередниками у русі грошових коштів, а тому перебувають під ризиком негативних впливів, викликів, загроз та небезпек, що може привести до нанесення збитків національним інтересам держав, запропоновано розглядати кіберризик як окремий тип ризиків функціонування платіжних систем.

Ключові слова: платіжна система, міжнародна платіжна система, ризики платіжних систем, інформаційна безпека розрахунків, політика інформаційної безпеки банку.

Raisa KVASNYTSKA, Iryna FORKUN, Tetyana GORDEEVA

Khmelnitskyi National University

MODERN APPROACHES TO PROVIDING INFORMATION SECURITY OF PAYMENT SYSTEMS AND THEIR CYBER PROTECTION

The article analyzes the domestic and international approaches of scientists and financial institutions regarding the interpretation of the concept of payment systems and proposes the author's interpretation of this category as "an organizationally formed set of system participants and the relations between them regarding the transfer of funds based on recognized legal norms at the level of sovereign countries or at the international level. The peculiarities of the payment systems' functioning and the possibility of taking into account the international standards for the exchange of financial messages ISO 20022 in the payment infrastructure of Ukraine were analyzed, which will allow to harmonize the Ukrainian payment area with the world, to expand the details of payments with additional information, to increase the level of service and efficiency of payments, to enrich the functional content of payment instruments for the benefit of banks and their customers, increase the level of automation of payments.

It was determined that the area of the payment systems' functioning belongs to the risky spheres of activity. The typification of the payment systems' risks of banking and non-banking institutions, determined by the regulations of the National Bank of Ukraine, defines such types of risks as legal, payment, operational, systemic and financial risks. It is substantiated that the basis of the effective functioning of banking institutions in conditions of uncertainty is the identification and management of risks inherent in banking activity. At the same time, the emphasis is on the fact that a component of operational risk is such a type of risk as cyber risk, which is considered as the risk of realizing cyber threats to information resources and/or information infrastructure, as well as the consequences of such events. Because modern payment systems are intermediaries in the movement of funds, and therefore are at risk of negative influences, challenges, threats and dangers, which can lead to damage to the national interests of states, it is proposed to consider cyber risk as a separate type of risks of the payment systems' functioning.

In order to prevent, detect, respond, absorb cyber risk, and ensure adaptability and the ability to restore the payment system, the central bank of the state should increase the level of information security and cyber protection in the field of funds transfer. The information security policy of banks must be constantly supplemented and changed in accordance with the specified set of criteria for assuring information security.

Key words: payment system, international payment system, risks of payment systems, information security of payments, the bank's information security policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Важливою складовою економічної та фінансової інфраструктури країн світу є різноманітні платіжні системи. В цьому сенсі не є винятком і Україна, за останні роки в економіці і банківській системі якої

відбулися радикальні зміни, обумовлені розвитком ринкових відносин національної економіки. Сьогодні стан внутрішньодержавних і міжнародних розрахунків країни характеризується стрімким зростанням обсягів грошового обороту, зменшення імовірності настання ризиків, підвищенням безпеки здійснення розрахунків через платіжні системи та системи переказів грошей. Це зумовлює необхідність дослідження суті, різновидів та особливостей функціонування платіжних систем в сучасних мінливих умовах розвитку економічних відносин між суб'єктами економіки національного та міжнародного рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Стратегічному розвитку діджиталізації розрахунково-платіжних операцій між суб'єктами економіки приділено велику увагу на урядовому рівні багатьох провідних країн світу (США, Китаю, Японії, Канади, Австралії та ін.). Питання розвитку інформаційної (цифрової) економіки є постійними в напрямках досліджень міжнародних організацій, таких як: Світовий банк, ОЕСР, Європейська Комісія тощо. Розгляду функціоналу різних платіжних та грошових систем, дослідженню їх переваг, безпечності та можливостей розвитку приділено увагу в працях багатьох економістів, а саме: П. Адамик, О. Вовчак, О. Джусов, І. Кравченко, Т. Коккола, А. Сааді, Б. Саммерс, Дж. Спіндлер, Н. Трусова, І. Чкан та інші. В них проведено ґрунтовні дослідження функціонування та розвитку платіжних систем, виділено недоліки електронних платежів, акцентовано увагу на їх низькій захищеності. Значну увагу автори приділяють питанням рівня безпеки платіжних систем та їх трансформації під впливом інноваційного розвитку і новітніх технологій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Існуючі та потенційні загрози безпеці платіжних систем створюють імовірність порушення штатного режиму їх функціонування (у тому числі зриву та/або блокування роботи системи, та/або несанкціонованого управління її ресурсами), ставлять під загрозу безпеку (захищеність) електронних інформаційних ресурсів, що вимагає додаткових досліджень за даним напрямом.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є обґрунтування сутності платіжних систем, їх ролі в забезпеченні прискорення грошового обороту як на рівні окремої країни, так і на міжнародному рівні, дослідження міжнародного досвіду центральних банків та підходів експертів Світового банку та Міжнародного валютного фонду щодо оверсайту платіжних систем з метою забезпечення ефективного їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розрахункові операції та платежі займають вагоме місце в ринковій економіці будь якої держави, обслуговуючи переміщення грошей між суб'єктами економіки, а також в міжнародному економічному просторі. Адже, суб'єкти економіки щодня здійснюють велику кількість операцій з обміну товарів, послуг і фінансових активів, які, своєю чергою, опосередковуються грошовими розрахунками та переказами. За умов розвитку економіки нового типу важливою запорукою стабільного функціонування економіки як окремих країн, так і світової економіки є активне використання функціоналів платіжних систем, які останнім часом отримали стрімкий розвиток і в Україні. Саме розширення видів платіжних систем, спектру їх функціональних можливостей здійснює вагомий вплив на розвиток платіжної інфраструктури країни, виникнення нових видів платіжних інструментів, які, залежно від їх конкретних видів, можуть стимулювати появу нових ринків, зростання національних економік, підвищення їх конкурентоспроможності, зменшення безробіття, покращення рівня життя.

Що ж представляє собою платіжна система? Варто зазначити, що єдиного підходу до трактування поняття «платіжна система» не вироблено ні на рівні нормативного визначення в міжнародних сферах функціонування цих систем, ні на рівні позиціонування в наукових колах. Так, Комітет з платіжних систем та систем розрахунків Банку міжнародних розрахунків регламентує платіжну систему як «набір інструментів, процедур і правил переказу коштів між учасниками чи серед учасників; система включає учасників та організацію, яка є її оператором» [1] Представник Європейського центрального банку Том Коккола зазначав, що платіжна система є «офіційною угодою на основі приватного договору або законодавства з кількома членами, загальними правилами і стандартизованими механізмами для передачі, клірингу, неттингу та/або погашення грошових зобов'язань, що виникають між його членами» [2] У Законі України «Про платіжні послуги» визначено платіжну систему як «систему для виконання платіжних операцій із формальними та стандартизованими домовленостями і загальними правилами щодо процесингу, клірингу та/або виконання розрахунків між учасниками платіжної системи» [3]. Узагальнюючи можемо стверджувати, що платіжна система є саме організаційно сформованою сукупністю учасників системи та відносин між ними щодо проведення переказів коштів основі визнаних норм законодавства на рівні окремих країн чи на міжнародному рівні.

Слід зазначити, що в Україні як і в усьому світі спостерігається тенденція до стрімкого зростання обсягів безготівкових розрахунків та платежів. Переказ грошей в Україні здійснюється за допомогою внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем. На 01.01.2022 р. в Україні функціонувало 54

платіжні системи, з яких [4]:

2 - державні платіжні системи (Система електронних платежів (СЕП) та Національна платіжна система «Український платіжний простір», що налічує 78 банків-учасників);

9 - платіжних систем, платіжною організацією якої є банку, які налічують 165 учасників. Найбільшою за кількістю учасників (51 учасник) є міжнародна платіжна система «Welsend» АТ «УКРГАЗБАНК» (Україна);

21 - платіжна система, платіжною організацією якої є небанківська установа, які налічують 157 учасників. Найбільшою за кількістю учасників (26 учасників) є міжнародна система переказу коштів «АVERS №1» АТ «ФК "АВЕРС» (Україна);

6 - міжнародних карткових платіжних систем, які налічують 119 учасників. Найбільшою за кількістю учасників (55 учасників) є міжнародна карткова платіжна система «MasterCard» (США);

10 - міжнародних систем переказу коштів, які налічують 71 учасника. Найбільшою за кількістю учасників (18 учасників) є міжнародні системи переказу коштів «RIA» та «MoneyGram» (США);

6 – внутрішньобанківських платіжних систем.

Відмітимо, що сьогодні Національний банк України у партнерстві із компанією SWIFT реалізовує проєкт з впровадження міжнародного стандарту обміну повідомленнями ISO 20022 в платіжній інфраструктурі України. Перехід на використання міжнародних стандарті обміну фінансовими повідомленнями у платіжній інфраструктурі України, дасть можливість: гармонізувати український платіжний простір зі світовим; розширити реквізити платежів додатковою інформацією; підвищити рівень обслуговування та ефективності платежів; збагатити функціональне наповнення платіжних інструментів на користь банків та їх клієнтів; підвищити рівень автоматизації платежів [5].

Звичайно, сфера функціонування платіжних систем відноситься до ризикових сфер діяльності, що пояснюється наявністю значної кількості зв'язків між учасниками, обсягом та розміром виконуваних у цих системах операцій, високою мобільністю та оперативністю розрахунків, швидким розвитком новітніх технологій, розвитком систем дистанційного банківського обслуговування, що своєю чергою створює потенційні можливості для порушення нормального проходження платежів, що може негайно викликати величезні негативні наслідки для усієї платіжної системи. Управління рівнем ризику передбачає проведення аналізу ризиків у процесі стратегічного, тактичного та оперативного планування і дає змогу отримати якісну та кількісну оцінку можливих ризиків [6, р.47]. Так, Національним банком України розроблено Положення про порядок здійснення оверсайту платіжної інфраструктури в Україні [7], Методичні рекомендації з управління ризиками в платіжних системах [8] та Методичні рекомендації щодо управління операційним ризиком (у тому числі кіберризиком та безперервністю діяльності) та забезпечення зберігання інформації про клієнтів об'єктами платіжної інфраструктури [9], які враховують кращий міжнародний досвід центральних банків та підходи експертів місії Світового банку та Міжнародного валютного фонду з питань оверсайту платіжних систем. Серед основних ризиків у банківській і небанківській сферах є операційний ризик, тобто ризик втрати прибутку через помилки здійснення щоденних традиційних фінансових операцій [10, р. 261]. При цьому, нормативними документами Національного банку України визначено, що кіберризик є складовою операційного ризику. Однак, враховуючи те, що сучасні платіжні системи є посередниками у русі грошових коштів, а тому перебувають під ризиком негативних впливів, викликів, загроз та небезпек, що може привести до нанесення збитків національним інтересам держави, кіберризик варто розглядати як окремий тип ризиків платіжної системи (табл. 1).

Для попередження та уникнення кіберризиків центральний банк держави має підвищувати рівень інформаційної безпеки та кіберзахист у сфері переказу коштів. З метою посилення надійності та ефективності роботи платіжних систем регулятор має встановлювати чіткі вимоги до учасників платіжного ринку щодо:

- побудови системи захисту інформації та забезпечення кібербезпеки;

- готовності до можливих кібератак, захищеності, здатності виявляти кібератаки, реагувати та поглинати їх, забезпечення адаптивності та можливості їх відновлення [11] та порядку дій під час виявлення кібератак, що знижують надійність функціонування платіжних систем.

Одними з основних суб'єктів створення платіжних систем, їх платіжними організаціями та учасниками є банківські установи. Саме банки, в процесі здійснення платежів, переказів та розрахунків через функціонал певної платіжної системи, стикаються з необхідністю захисту власної та клієнтської інформації та забезпечення кібербезпеки. Тому, питання щодо політики інформаційної безпеки банківських установ не є новим, воно періодично висвітлюється у наукових працях вчених протягом останніх десятиліть, оскільки саме протягом них йшла активна інформатизація банківської діяльності, але на особливій актуальності набирає це питання в наш час, на який припав бум діджиталізації послуг. Політика інформаційної безпеки — набір вимог, правил, обмежень, рекомендацій, які регламентують порядок інформаційної діяльності в організації і спрямовані на досягнення і підтримку стану інформаційної безпеки організації [12]. Так, з метою проведення аналізу сучасних банківських практик щодо забезпечення ними інформаційної безпеки в Україні, було зроблено таку вибірку банків: з числа лідерів за обсягами активів в межах кожної групи, виділеної відповідно до рішення Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності

банків, нагляду (оверсайту) платіжних систем НБУ від 5 лютого 2021 року № 40, було обрано по два банки. Такими банками є: банки з державною часткою: АТ КБ «ПРИВАТБАНК» та АТ «Державний ощадний банк України»; банки іноземних банківських груп: АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК» та АТ «УКРСИББАНК»; банки з приватним капіталом: АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК» та АТ «ТАСКОМБАНК».

Таблиця 1

Типізація ризиків платіжних систем банківських і небанківських установ

Типізація ризиків	Характерні ознаки
Правовий ризик	ризик відсутності правового регулювання, зміни або непередбачуваного застосування положень законодавства України, що можуть призвести до виникнення збитків об'єкта оверсайту
Фінансові ризики	кредитний ризик – ризик того, що об'єкт оверсайту не зможе виконати свої фінансові зобов'язання в повному обсязі в установлений момент часу або в будь-який момент у подальшому
	ризик ліквідності – ризик того, що об'єкт оверсайту не матиме достатньо коштів для виконання своїх фінансових зобов'язань належним чином у повному обсязі в установлений момент часу, але він зможе їх виконати в інший момент часу в подальшому
	загальний комерційний ризик – ризик погіршення фінансового стану об'єкта оверсайту в результаті зниження його доходів або збільшення видатків, унаслідок якого витрати перевищують доходи та призводять до втрат, покриття яких здійснюється за рахунок капіталу
	депозитарний ризик - ризик втрати фінансових активів об'єкта оверсайту
	інвестиційний ризик - ризик втрати або недоступності фінансових активів об'єкта оверсайту, що виникає внаслідок їх інвестування
Розрахунковий ризик	ризик того, що розрахунки в платіжній системі не здійснюватимуться належним чином
Операційний ризик	ризик того, що недоліки інформаційних систем або внутрішніх процесів, людські помилки, операційні збої, втрата або витік інформації, шахрайство або порушення в управлінні внаслідок зовнішніх подій призведуть до скорочення, погіршення або зупинення надання послуг об'єктом оверсайту
Кіберризик	ризик реалізації кіберзагроз щодо інформаційних ресурсів та/або інформаційної інфраструктури, а також наслідки таких подій
Системний ризик	ризик того, що неспроможність одного з учасників платіжної системи та/або оператора послуг платіжної інфраструктури виконати свої зобов'язання або порушення безперервності діяльності самої платіжної системи призведе до порушення діяльності учасників платіжної системи, інших установ або функціонування фінансової системи в цілому

Складено авторами за джерелами [7-9]

Ці банки пропонують клієнтам широкий спектр платіжних та розрахункових послуг, оскільки вони є учасниками багатьох міжнародних платіжних систем та систем термінових грошових переказів. Різноманіття використання банками України систем термінових грошових переказів та платіжних послуг призводить до зростання ймовірності реалізації ризику порушення інформаційної безпеки під час проведення розрахунків за їх допомогою. При цьому, проблеми із порушенням інформаційної безпеки слід розглядати з двох сторін:

- 1) зі сторони клієнта, що може виконувати частину банківських операцій самостійно завдяки технологіям дистанційного обслуговування та e-banking;
- 2) зі сторони банківського працівника, що зумисно або з необережності може порушувати запроваджену у банку політику інформаційної безпеки.

Перший напрям забезпечення інформаційної безпеки передбачає підвищення фінансової грамотності клієнтів. За другим напрямом убезпечення та попередження інцидентів інформаційної безпеки, банками розробляється такий внутрішній нормативний документ, як «Політика інформаційної безпеки», який в обов'язковому порядку оприлюднюється на офіційному сайті кожного банку. Таким чином, «Політика інформаційної безпеки» є документом, який формулює та висловлює позицію керівництва банку щодо інформаційної безпеки, а також визначає основні принципи та завдання забезпечення інформаційної безпеки в банку [13]. Основними цілями забезпечення інформаційної безпеки є забезпечення таких якісних характеристик інформації, як: конфіденційність, цілісність, доступність, спостережність. Зауважимо, що в банках, які попали до нашої вибірки, є спільним те, що суттєвий вплив на політику інформаційної безпеки чинить саме тип власності, до якої належить банк.

Пропонуємо проводити аналіз інформаційної політики за такими критеріями: нормативно-правовий; організаційний (рівні ієрархії в СУБ); технічний (принцип надання мінімального рівня повноважень під час доступу до ІС банку); психологічний (фактор «людини-виконавця»).

Так, по першому з запропонованих нами критеріїв, а саме нормативно-правовому, АТ «КБ «ПриватБанк» і АТ «Державний ощадний банк України», що є банками з державною часткою, надають детальний перелік законів України, нормативно-правових актів НБУ з інформаційної безпеки та стандартів безпеки даних індустрії платіжних карток PCI DSS [13, 14]. АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК» та АТ «УКРСИББАНК», що входять до іноземних банківських груп, характеризують свою політику, яка регламентує систему управління інформаційною безпекою як таку, що відповідає вимогам законодавства України з інформаційної безпеки. Водночас, додатково посилаються на нормативні документи міжнародних банківських груп. Так, політика АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК» ґрунтується на нормативному документі

Групи РБІ REG-2016-0065 Group IT Security [15]; в АТ «УКРСИББАНК» – на Політиці інформаційної безпеки BNP Paribas Group та програмі CyberSecurity Program 2020 [16]. Банки з приватним капіталом – АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" та АТ "ТАСКОМБАНК" – лише в загальному зазначають, що політика банку відповідає законодавству України та нормативно-правовим актам НБУ, які стосуються інформаційної безпеки [17].

По другому, організаційному критерію, спільною є наявність «Системи управління інформаційною безпекою» (СУІБ), через яку організовується управління інформаційною безпекою банку завдяки консолідації людських, методологічних, інтелектуальних та програмно-технічних ресурсів [18]. Однак, у рівнях СУІБ та їх ієрархії проглядаються певні особливості. Так, у банків з державною часткою є спільна риса – розгалужена багаторівнева СУІБ, хоча в АТ «КБ «ПриватБанк» СУІБ більш компактна. Управління інформаційною безпекою у банках іноземних банківських груп та у банках з приватним капіталом здійснюється через СУІБ банку, що спрямована на захист інформаційних ресурсів та активів банків від зовнішніх і внутрішніх загроз та загроз, які пов'язані з навмисними та ненавмисними діями його працівників чи третіх осіб.

Технічний критерій забезпечення інформаційної безпеки можна охарактеризувати через: забезпечення конфіденційності інформації; захист від шкідливого програмного забезпечення; резервне копіювання і відновлення інформації; ліцензійну чистоту; забезпечення фізичної безпеки; управління доступами; управління правами та повноваженнями; управління способами авторизації. Більшість з перерахованого не деталізується банками в «Політиці інформаційної безпеки», оскільки має характер банківської та комерційної таємниці. Усі банки із вибірки дотримуються принципу надання мінімального рівня повноважень під час надання доступу.

В розвиток дотримання цього принципу доцільно проводити і за четвертим критерієм, оскільки дотримання усіх правил, виконання обов'язків та повноважень залежить у першу чергу від конкретної «людини-виконавця». Так, банки покладають на працівників відповідальність за невиконання вимог інформаційної безпеки, встановлених внутрішніми документами банку та нормами чинного законодавства. АТ «УКРСИББАНК» окремо виділяє пункт «Реагування на інциденти інформаційної безпеки» [16]. Цікавою особливістю забезпечення інформаційної безпеки в АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" є Політика «Чистого робочого столу» (відносно робочих місць, паперових носіїв, змінних електронних носіїв інформації) та «Чистого екрану» (відносно автоматизованих робочих місць з метою зменшення ризику неавторизованого доступу) спрямована на забезпечення додаткового захисту інформації в приміщеннях банку [17]. Зауважимо, що у АТ "ТАСКОМБАНК" в політиці інформаційної безпеки є пункт «Модель загроз та модель порушника» [18]. Цей пункт дає опис актуальних загроз інформаційній безпеці та опис можливих дій порушника, який складається на основі аналізу типу зловмисника, рівня його повноважень, знань, теоретичних та практичних можливостей.

Таким чином, банками використовуються стандартизовані положення у забезпеченні інформаційної безпеки, які ґрунтуються на світових стандартах та правилах і вітчизняному законодавстві та нормативному регулюванні НБУ. Окремі особливості можуть бути продиктовані приналежністю банків до різних груп за правом власності, корпоративною культурою тощо. Вважаємо за доцільне також акцентувати увагу на наведених вище особливостях політик інформаційної безпеки АТ "ТАСКОМБАНК", а саме опис «Моделі загроз та моделі порушника» із ранжуванням типів загроз та притаманних їм рівнів ризику, та АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК", а саме впровадження правил «Чистого робочого столу» та «Чистого екрану», оскільки їх більш широка імплементація у практику забезпечення інформаційної безпеки більшості вітчизняних банків підвищить ефективність управління ризиками та рівень захисту від кібер-загроз.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

На основі отриманих результатів дослідження можна зробити висновок, що важливою запорукою стабільного функціонування економіки як окремих країн, так і світової економіки є активне використання функціоналів платіжних систем, що є організаційно сформованою сукупністю учасників системи та відносин між ними щодо проведення переказів коштів основі визначених норм законодавства на рівні окремих країн чи на міжнародному рівні. Наявність значної кількості зв'язків між учасниками платіжних систем, обсягом та розміром виконуваних у цих системах операцій, високою мобільністю та оперативністю розрахунків, швидким розвитком новітніх технологій, розвитком систем дистанційного банківського обслуговування є визначальними чинниками ризиковості сфери функціонування платіжних систем. Одним із ризиків, що може виникнути внаслідок реалізації кіберзагроз щодо інформаційних ресурсів та/або інформаційної інфраструктури, а також може бути наслідком таких подій, є ризик кіберризик. Для попередження виявлення, реагування, поглинання кіберризиків, забезпечення адаптивності та можливості відновлення платіжної системи центральний банк держави має підвищувати рівень інформаційної безпеки та кіберзахист у сфері переказу коштів. Політика інформаційної безпеки банків має постійно доповнюватися і змінюватися згідно із зазначеною критеріальною сукупністю її забезпечення, що підлягає захисту. Ефективне управління кіберризиком є важливою складовою у забезпеченні загальної безпеки функціонування платіжної системи. З метою ефективного управління кіберризиками доцільно

удосконалювати підходи до розробки політики інформаційної безпеки платіжних організацій платіжних систем. Тому предметом подальших досліджень слід обрати розробку ефективних способів ідентифікації кіберризиків, оцінки його впливу на ефективність функціонування платіжних систем.

Література

1. Principles for financial market infrastructures. CPSS-IOSCO. URL: <https://cutt.ly/EBeDZtU> (28.09.2022)
2. Kokkola T. The payment system payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem. ECB, 2010, 369 p.
3. Про платіжні послуги : Закон України № 2180-IX від 01.04.2022. URL: <https://cutt.ly/oBeDNNov> (28.09.2022)
4. Інформація з Реєстру платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури НБУ. URL: <https://bit.ly/3fmoBzm> (28.09.2022)
5. ISO 20022 implementation in the payment infrastructure of Ukraine. URL: <https://bank.gov.ua> (23.09.2022)
6. Kvasnytska R., Dotsenko I., Matviychuk L., Oliinyk L. Organization of Management of Moral Risks of Banking Activity in a Modern Business Environment. Lecture Notes in Networks and Systemsthis link is disabled, 487, 243–249 (2022).
7. Про порядок здійснення оверсайту платіжної інфраструктури в Україні : Постанова НБУ № 187 від 24.08.2022. URL: <https://cutt.ly/gBeF76G> (29.09.2022)
8. Національний банк України, Методичні рекомендації з управління ризиками в платіжних системах. URL: <https://cutt.ly/sBeGc5q> (29.09.2022)
9. Національний банк України, методичні рекомендації щодо управління операційним ризиком (у тому числі кіберризиком та безперервністю діяльності) та забезпечення зберігання інформації про клієнтів об'єктами платіжної інфраструктури. URL: <https://bit.ly/3rhGHW6> (29.09.2022)
10. Трусова Н., Чкан І. Платіжні системи в Україні та ризики їх функціонування. *Бізнес Інформ.* 2021, № 1. С. 257–263.
11. Lysenko S., Bobrovnikova K., Gaj P., Sochor T., Forkun I. Resilient computer systems development for cyberattacks resistance. *CEUR Workshop Proceedings 2853*. 2021, P. 353–361. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2853/short41.pdf>
12. Політика інформаційної безпеки. URL: <https://bit.ly/3Cnkf47> (29.09.2022)
13. Політика інформаційної безпеки в АТ «ОЩАДБАНК». URL: <https://cutt.ly/kVVLpNg> (29.09.2022)
14. Політика інформаційної безпеки АТ КБ «ПРИВАТБАНК». URL: <https://cutt.ly/TVVXhc8>, (29.09.2022)
15. Політика інформаційної безпеки АТ «Райффайзен Банк Аваль». URL: <https://cutt.ly/3VVL4pC>, (29.09.2022)
16. Політика інформаційної безпеки АТ «УКРСИББАНК». URL: <https://cutt.ly/OVVZTWO>, (29.09.2022)
17. Політика інформаційної безпеки АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК». URL: <https://ppt-online.org/931513>, (29.09.2022)
18. Політика інформаційної безпеки АТ «ТАСКОМБАНК». URL: <https://cutt.ly/eVVZ7bm> (29.09.2022)

References

1. Principles for financial market infrastructures. CPSS-IOSCO. URL: <https://cutt.ly/EBeDZtU> (28.09.2022)
2. Kokkola T. The payment system payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem. ECB, 2010, 369 r.
3. Pro platizhni posluhy : Zakon Ukrainy № 2180-IX vid 01.04.2022. URL: <https://cutt.ly/oBeDNNov> (28.09.2022)
4. Informatsiia z Reiestru platizhnykh system, system rozrakhunkiv, uchasnykiv tsykh system ta operatoriv posluh platizhnoi infrastruktury NBU, URL: <https://bit.ly/3fmoBzm> (28.09.2022)
5. ISO 20022 implementation in the payment infrastructure of Ukraine. URL: <https://bank.gov.ua> (23.09.2022)
6. Kvasnytska R., Dotsenko I., Matviychuk L., Oliinyk L. Organization of Management of Moral Risks of Banking Activity in a Modern Business Environment. Lecture Notes in Networks and Systemsthis link is disabled, 487, 243–249 (2022).
7. Pro poriadok zdiisnennia oversaitu platizhnoi infrastruktury v Ukraini : Postanova NBU № 187 vid 24.08.2022. URL: <https://cutt.ly/gBeF76G> (29.09.2022)
8. Natsionalnyi bank Ukrainy, Metodychni rekomendatsii z upravlinnia ryzykamy v platizhnykh systemakh. URL: <https://cutt.ly/sBeGc5q> (29.09.2022)
9. Natsionalnyi bank Ukrainy, metodychni rekomendatsii shchodo upravlinnia operatsiinym ryzykom (u tomu chysli kiberryzykom ta bezperervnistiu diialnosti) ta zabezpechennia zberihannia informatsii pro kliientiv obiektamy platizhnoi infrastruktury. URL: <https://bit.ly/3rhGHW6> (29.09.2022)
10. Trusova N., Chkan I. Platizhni systemy v Ukraini ta ryzyky yikh funktsionuvannia. *Biznes Inform.* 2021, № 1, S. 257–263.
11. Lysenko S., Bobrovnikova K., Gaj P., Sochor T., Forkun I. Resilient computer systems development for cyberattacks resistance. *CEUR Workshop Proceedings 2853*. 2021, R. 353–361. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2853/short41.pdf>
12. Polityka informatsiinoi bezpeky. URL: <https://bit.ly/3Cnkf47> (29.09.2022)
13. Polityka informatsiinoi bezpeky v AT «OShchADBANK». URL: <https://cutt.ly/kVVLpNg> (29.09.2022)
14. Polityka informatsiinoi bezpeky AT KB «PRYVATBANK». URL: <https://cutt.ly/TVVXhc8>, (29.09.2022)
15. Polityka informatsiinoi bezpeky AT «Raiffaizen Bank Aval». URL: <https://cutt.ly/3VVL4pC>, (29.09.2022)
16. Polityka informatsiinoi bezpeky AT «UKRSYBBANK». URL: <https://cutt.ly/OVVZTWO>, (29.09.2022)
17. Polityka informatsiinoi bezpeky AT «UNIVERSAL BANK». URL: <https://ppt-online.org/931513>, (29.09.2022)
18. Polityka informatsiinoi bezpeky AT «TASKOMBANK». URL: <https://cutt.ly/eVVZ7bm> (29.09.2022)

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-9](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-9)

УДК 338.439

Тетяна ВЛАСЕНКО

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

<https://orcid.org/0000-0002-9515-2423>e-mail: tatyanavlasenko2011@gmail.com

ТРЕНДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АПК ДЕРЖАВИ

Забезпечення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу (АПК) та підвищення якості виробленої продукції багато в чому визначається фінансовим забезпеченням галузі, передовими технологіями та високопродуктивним обладнанням, рівнем підготовки персоналу до їх використання та оптимізацією управління. В умовах глобалізації економіки та формування постіндустріального суспільства, конкуренції, що посилюється на ринку сільськогосподарської продукції, підвищується значимість інноваційної діяльності в галузі. При проектуванні інноваційної політики як на рівні держави, так і окремого господарюючого суб'єкта, необхідно враховувати процеси цифровізації всіх сфер економічного життя та зміни, що відбуваються в суспільній свідомості. Підприємства АПК мають низку додаткових проблем, зумовлених підвищенням ризиком у цій сфері, нестабільним фінансовим становищем, змінами у структурі розподілу трудових ресурсів, недостатньо розвинутою інфраструктурою. Необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни та задоволення зростаючої потреби населення в якісних продуктах харчування за прийнятними цінами спонукають сільськогосподарські підприємства активно реалізовувати інноваційні проєкти. Управління інноваціями на сучасному етапі передбачає активне використання потенціалу цифровізації на всіх етапах життєвого циклу продукції. Серед основних викликів, що стоять перед міжнародною та національною політикою розвитку країн у контексті глобального сталого розвитку, одним з основних є сталий розвиток продуктивності сільського господарства для задоволення зростаючого попиту, підвищення ефективності використання ресурсів у всьому світі, щоб задовольнити зростаючий та мінливий попит на продовольство, а також зупинити деградацію навколишнього середовища. Впровадження інноваційних стратегій підприємствами агропромислового сектору є основним рушієм зростання продуктивності та сталого використання ресурсів.

Ключові слова: тренд, агропромисловий комплекс; інновація; агроінновація; інновації в агропромисловому комплексі.

Tetiana VLASENKO

Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics

TRENDS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE STATE'S AGRICULTURE

Ensuring the competitiveness of enterprises of the agro-industrial complex (APC) and improving the quality of manufactured products is largely determined by the financial support of the industry, advanced technologies and high-performance equipment, the level of personnel training for their use, and optimization of management. In the conditions of globalization of the economy and the formation of a post-industrial society, increasing competition in the market of agricultural products, the importance of innovative activities in the industry is increasing. When designing innovative policy, both at the level of the state and a separate economic entity, it is necessary to take into account the processes of digitalization of all spheres of economic life and changes occurring in public consciousness. Agricultural enterprises have a number of additional problems caused by increased risk in this area, unstable financial situation, changes in the structure of the distribution of labor resources, underdeveloped infrastructure. The need to ensure the country's food security and meet the population's growing need for high-quality food products at reasonable prices prompt agricultural enterprises to implement innovative projects actively. Innovation management at the current stage involves the active use of the potential of digitization at all stages of the product life cycle. Among the main challenges facing the international and national development policy of countries in the context of global sustainable development, one of the main ones is the sustainable development of agricultural productivity to meet growing demand, increasing the efficiency of resource use worldwide to meet the growing and changing demand for food, and also stop environmental degradation. Implementation of innovative strategies by enterprises of the agro-industrial sector is the main driver of productivity growth and sustainable use of resources.

Keywords: trend, agro-industrial complex; innovation; agricultural innovation; innovations in the agro-industrial complex.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Фундаментальні науково-технічні зміни та відкриття, що відбулися в останні десятиліття, актуалізація глобальних проблем сучасності (соціально-демографічних, екологічних, економічних) створили передумови для переходу АПК на новий етап розвитку. Перетворення, що спостерігаються зараз, настільки стрімкі і масштабні, що вже в найближче десятиліття кардинально змінять вигляд та умови розвитку світового АПК, роль якого навіть зараз перестала обмежуватися простою функцією виробництва продовольства.

Новий етап технологічного розвитку у світі отримав назву «AgroTech 4.0» (АПК 4.0) та заснований на впровадженні «розумних» рішень (штучний інтелект, IoT (інтернет речей)), біо- та нанотехнологій, робототехніки, зростання впливу споживачів та нових ціннісних орієнтирів, змін у структурі ключових факторів забезпечення конкурентоспроможності.

Розвиток наукового потенціалу та впровадження інноваційних рішень стає критично важливим для забезпечення стійкості подальшого розвитку АПК. У зв'язку з цим необхідно звернути досить детальну увагу на характер і фактуру конкретних викликів, і їх поєднання, індукуючі ключові інноваційні тренди і

нові системи соціально-економічної взаємодії (часто виходять за межі сфери АПК в його розумінні, що традиційно склалося), що дозволяє зробити чіткішим визначення проблематики національного науково-технічного та економічного розвитку. Інакше технологічний розрив з розвиненими країнами світу може значно збільшитись, а багато ринків просто перестануть існувати для української продукції АПК вже у найближче десятиліття.

Аналіз досліджень та публікацій

Вагомий внесок у дослідження проблеми інноваційного розвитку підприємств агропромислової сфери було зроблено такими вітчизняними і зарубіжними науковцями, як Л. Антонюк, С. Барлей, Д. Белл, Е. Бріннолфссон, Дж. Вейсс, В. Волтер, А. Воронкова, Р. Гордон, П. Девід, П. Друккер, Т. Кочан, Р. Кован, О. Кузьмін, Ф. Маклуп, Л. Михайлова, Т. Ноелле, І. Нонака, Ю. Пимошенко, М. Портер, Л. Прусак, П. Ромер, П. Снеллман, Т. Стенбек, І. Тараненко, Х. Такеучі, Л. Хітт, Д. Форей, О. Яценко та інші.

Формулювання цілей статті

Мета статті визначити тренди інноваційного розвитку АПК на рівні держави.

Виклад основного матеріалу

Нині інноваційний розвиток економіки є головним стратегічним орієнтиром економічної політики держави. Збільшення ефективності діяльності інноваційних підприємств потребує суттєвих змін та пошуку нових, радикально відмінних від діючих організаційних структур управління. Тому проблеми розвитку інноваційної діяльності в Україні багато в чому визначені відсутністю належної системи управління, інноваційна діяльність високотехнологічного виробництва являє собою багатофакторний процес, спрямований на формування, поширення і застосування інновацій. Без ефективної системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві складно організувати інноваційне виробництво.

Ключовим елементом системи ефективного розвитку сільського господарства є перехід до інноваційної моделі, що базується на технічному та технологічному переоснащенні галузі. Впровадження інновацій у всіх напрямках діяльності сільськогосподарських підприємств сприятиме: зростанню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат та зниженню собівартості сільськогосподарської продукції, нарощуванню обсягів та підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

Інноваційну діяльність у сільському господарстві слід вважати довгостроковою інвестицією в підприємство, що полягає у впровадженні досягнень науково-технічного прогресу з метою підвищення якості та кількості виробленої продукції. Сьогодні інноваційна діяльність у сільському господарстві за своєю суттю є складним процесом управління природно-виробничо-економічними системами з розробкою, створенням та практичним застосуванням нових технічних, біологічних та хімічних засобів та технологічних процесів. При цьому необхідно враховувати той момент, що кожна ідея, інновація в обов'язковому порядку має пройти перевірку в конкретних природних агрокліматичних та економічних організаційно-управлінських умовах, насамперед – з метою визначення та постановки найбільш точних алгоритмів реалізації інноваційної ідеї.

Агропромислові виробники продовжують нарощувати обсяг реалізації своєї продукції як на внутрішньому ринку, так і на зарубіжному. При цьому основною умовою стабільного функціонування та розвитку агропромислового комплексу є динамічний та ефективний розвиток інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Залучення коштів до агропромислового комплексу є складним багатоаспектним завданням, що охоплює цілий спектр організаційно-правових та фінансово-економічних питань. З її допомогою вітчизняні сільськогосподарські підприємства здатні залучати фінансові та трудові ресурси для застосування інноваційних технологій у процесі виробництва продукції.

Під час планування інноваційної діяльності вітчизняні підприємства агропромислового комплексу стикаються з низкою проблем:

- ✓ брак власних коштів та відсутність стабільного джерела їхнього припливу у зв'язку з високою часткою кредиторської заборгованості;
- ✓ відсутність ефективної системи регулювання цін на напівфабрикати та готову продукцію;
- ✓ високі відсоткові ставки на банківські продукти для аграріїв країни.

Для ліквідації зазначених проблем потрібна розробка комплексної програми стимулювання інвестиційної діяльності агропромислових підприємств. Без її участі неможливе збільшення інноваційної активності вітчизняних підприємств, які відчувають дефіцит ресурсів.

Ключові напрями інноваційного розвитку АПК можна представити схематично

<u>Людський фактор</u>
розвиток спільних навчальних програм, підготовка молодих спеціалістів, створення інформаційно-консультаційних служб, створення умов у контексті нарощування престижу аграрних професій, підвищення кваліфікації (перепідготовка) спеціалістів в аграрному секторі, форми стимулювання праці та ін.
<u>Біологічний фактор</u>
обробіток нових сортів сільськогосподарських рослин та порід тварин, добрив та засобів захисту рослин та тварин, генетика та селекція, конструювання мікробіомів, біотехнології захисту рослин, удосконалення репродуктивних технологій у тваринництві
<u>Виробничо-технологічний фактор</u>
використання нової техніки (роботи, безпілотні комбайни та ін.), нові технології обробітку сільськогосподарських культур та відтворення тварин, впровадження технологій з виробництва та зберігання продуктів, впровадження цифрових технологій та платформ та ін.
<u>Економічно-соціологічний фактор</u>
розвиток форм організації, фінансування, кредитування сільськогосподарського виробництва, формування умов розвитку наукової, науково-технічної діяльності та отримання результатів, що забезпечують незалежність та конкурентоспроможність галузі та ін.

Рис. 1. Ключові напрями інноваційного розвитку АПК

В останні роки АПК став однією з найбільш бурхливих галузей національної економіки. Основними факторами зростання є інвестиції та відповідне покращення якості менеджменту, меншою мірою – підвищення внутрішнього попиту та періодичний протекціонізм. Однак зараз ці фактори зростання себе практично вичерпали, та розвиток галузі вже у середньостроковій перспективі стикається з новими викликами.

Парадигму розвитку глобального АПК найближчого десятиліття визначатиме вплив наступних трендів:

- Перехід на новий технологічний уклад: у майбутньому виробництво продовольства більше, ніж будь-коли, має залежати від технологій підвищення врожайності, продуктивності та запобігання втратам, але менше, ніж будь-коли, — від впливу зовнішніх кліматичних та біологічних факторів.
- Зміни в ланцюжках створення вартості: додана вартість все більше концентруватиметься в наукомістких секторах (генетика та селекція, ІТ-сектор, промисловий дизайн та інжиніринг).
- Зростання впливу великих компаній-інтеграторів, які беруть під контроль все більші ділянки продовольчих систем. Подібні структури є локомотивами впровадження інноваційних технологій та формують глобальні ланцюжки створення доданої вартості.
- Зміщення попиту від традиційної продовольчої сировини до продуктів, що відповідають ціннісним орієнтирам нових поколінь, які віддають перевагу вже готовій до вживання їжі, продуктам з покращеними та заздалегідь заданими властивостями і надають все більшого значення не тільки їх «користі та безпеці», а й походженню, технологіям та етичності виробництва.
- Посилення ролі факторів «стійкості» та забезпечення безпеки продукції: збільшення числа та посилення відповідних стандартів та систем сертифікації, які в перспективі можуть стати інструментом регулювання міжнародної торгівлі, обмежуючи обіг продукції, що не відповідає новим вимогам.
- Перехід до економіки знань: процес цифрової трансформації та зростаюча роботизація будуть кардинальним чином змінювати структуру зайнятості: з одного боку, знижуючи залежність від низькокваліфікованої робочої сили та ставлячи під питання актуальність окремих професій, з іншого – пред'являючи дедалі вищі вимоги до ключових компетенцій. Це вимагає формування нової моделі освіти, орієнтованої на швидку адаптацію до нових умов.

Розглянемо докладніше деякі з цих трендів.

Тренди ресурсного потенціалу

Сьогодні світ виробляє достатньо продовольства, щоб прогодувати всіх людей на планеті, хоч і не всі мають до нього доступ однаковою мірою. У світі завтрашнього дня наявність достатньої кількості їжі не є очевидністю.

Порівняно з 2012 р. попит на продовольство, воду та енергію, за оцінкою НІС [1], до 2030 р. зросте на 35, 40 та 50% відповідно внаслідок зростання світового населення та очікуваного збільшення доходів.

Основними споживачами стануть країни Південної та Південно-Східної Азії, де спостерігатиметься стійке зростання попиту на ресурсомістке продовольство: свіжі фрукти та овочі, молочні продукти та високоцінний тваринний білок.

1. Зростання чисельності населення: згідно з оцінками ООН, найближчим десятиліттям, до 2030 р., населення Землі досягне 8,5 млрд і наблизиться до 10 млрд у горизонті 2050 р. (проти 7,7 млрд 2019 р.) [2].

2. Зростання купівельної спроможності: згідно з прогнозами World Data Lab, до 2030 р. чисельність світового середнього класу досягне 5,3 млрд осіб – на 1,3 млрд більше, ніж показник, що очікується на кінець 2020 р. (близько 4 млрд осіб). Більшість цього зростання припаде на країни Південної та Південно-Східної Азії: до 2030 р. їхня частка у загальносвітовій чисельності середнього класу становитиме близько 65% [3].

3. Вичерпання ефекту «зеленої революції»: впровадження методів інтенсивного сільського господарства у світі дозволило втричі підвищити врожайність зернових культур по відношенню до показників 60-х років ХХ ст. Проте останніми роками темпи зростання мають тенденцію до уповільнення. За оцінками World Bank [4], основні вигоди від інтенсивного використання досягнень «зеленої революції» щодо ключових культур у світі вже отримано, виняток становить лише Африка, де їх використання пов'язані з об'єктивними труднощами.

4. Деградація екосистем під впливом сільського господарства: масштабна інтенсифікація сільськогосподарського виробництва спричинила скорочення ресурсного потенціалу подальшого розвитку внаслідок агрохімічних забруднень та ерозії ґрунтів. Згідно з даними FAO [5], близько 25% світових сільськогосподарських угідь вже станом на 2011 р. оцінювалися як сильно деградовані, а ще 46% як помірно чи слабо деградовані. Крім того, інтенсифікація спричинила низку інших проблем, пов'язаних зі скороченням природного біорізноманіття, виснаженням підземних водоносних шарів, поширенням форм шкідників та патогенів, не чутливих до застосування сучасних пестицидів (як у частині сільського господарства, так і в комунально-побутовому секторі).

5. Зниження агрокліматичного потенціалу: згідно з доповіддю IPCC (Міжнародної групи експертів зі зміни клімату, SR15 [6]), у найкращому сценарії середня температура кліматичної системи Землі збільшиться на 1,5 °C порівняно з доіндустріальними рівнями між 2030 та 2052 р. Процес потепління запускає каскад ефектів, наслідком яких буде:

- Зниження площ, придатних для сільськогосподарської діяльності земель, внаслідок затоплення, опустелювання та засолення; скорочення резервів прісної води та її дефіцит для зрошуваних територій. Ще одним фактором скорочення фактичної площі сільгоспугідь є зростаюча урбанізація – міські агломерації, що ростуть, починають конкурувати з аграрним сектором за земельні та водні ресурси.
- Зростання ризиків зниження врожайності та зниження якості (за вмістом білка, мікроелементів та вітамінів) у рослинництві внаслідок збільшення частоти метеорологічних екстремумів: посух, повеней, різких коливань температур та збільшення концентрації CO₂ в атмосфері.
- Поширення шкідників та хвороб рослин і тварин далеко за межі природних ареалів проживання (посилення ризиків епізоотичних та епіфітотичних ситуацій).

Зазначимо, що низка досліджень, які вивчають вплив глобального потепління на аграрний сектор, пропонують різні сценарії, що варіюються від катастрофічних до помірно песимістичних.

Соціокультурні тренди

Урбанізація: згідно з оцінками ООН, до 2030 р. у містах проживатиме понад 60% світового населення, а до 2050 р. – близько 68% (проти 55% у 2018 р.). При цьому більше половини загальносвітового міського населення припадатиме на країни Азії (54 та 52% відповідно). Для міських жителів характерний порівняно високий рівень освіти та загальної обізнаності, більший акцент на комфорті, здоровому способі життя та економії часу, а відповідно, урбанізація буде істотно впливати на раціон харчування, споживчу поведінку населення, а також структуру виробництва та розподіл продовольства, прискорення процесів впровадження інноваційних технологій та інфраструктури. Міста все частіше функціонують як автономні, встановлюючи власні соціальні та економічні стандарти

Комплекс соціокультурних і фундаментальних факторів закладає низку трендів, які тією чи іншою мірою вже набули поширення сьогодні і в наступне десятиліття надаватимуть додаткову фактуру процесу трансформації.

Основні тенденції:

Розвиток просьюмеризму (prosumerism) та часткової демаркетизації традиційних ринків за рахунок залучення споживачів у виробничі функції. Як приклади можна навести домогосподарства, що виробляють власну енергію або виробляють продукти харчування з використанням нових технологій (3D-друку харчових продуктів, домашніх міні-ферм вертикального типу та деяких інших).

Повнота та прозорість інформації про продукт як фактор вибору: диктується зростанням попиту на здорове харчування та екологічно кращі продукти на тлі зростання недовіри до традиційних маркувань (у тому числі через поширення неетичного маркетингу, зокрема, так званого грінвошинга). Цей тренд може

стимулювати впровадження цілого ряду рішень, зокрема домашніх пристроїв для тестування продуктів, а також технологій «розумного» будинку.

Посилення впливу онлайн-торгівлі – поступове скорочення частки роздрібного сектора. Згідно з оновленим прогнозом FMI-Nielsen, у горизонті 2025 р. частка онлайн-продажів продовольчих продуктів (сектор eGrocery) досягне 30% від загального їх обсягу реалізації у світі. Все більшого поширення також набувають онлайн-сервіси з доставки готової їжі з закладів громадського харчування.

Економічні тренди

1. Посилення волатильності цін на продовольчих ринках: у найближче десятиліття динаміка цін на продовольство визначатиметься впливом двох різноспрямованих груп факторів. Факторами підвищення виступає населення світу на тлі загрози дефіциту ресурсів, зростання цін на енергоресурси та природно-кліматичні ризики. Чинниками зниження, які потенційно сприяють посиленню конкуренції, зокрема і цінової, виступають використання сучасних високопродуктивних технологій та зростання агровиробництва в окремих регіонах, вивільнення сільгоспплощ на тлі переходу до технологій біорефайнінгу 2-го покоління та інтенсифікація міжнародної торгівлі. Вплив останнього фактора, однак, не є однозначним, оскільки посилює залежність продовольчих ринків від спекулятивної активності та запровадження торгових бар'єрів, що спотворюють реальне співвідношення попиту та пропозиції. Фактор волатильності створює серйозні загрози для забезпечення продовольчої безпеки бідних країн та бідних верств населення країнах, які до них не належать.

2. Зростання впливу вертикально інтегрованих компаній: великі агропромислові групи мають значну ринкову, а в деяких випадках і політичну силу і здатні витіснити з ринку (або інтегрувати) середніх і малих виробників, що веде до зниження конкуренції та зростання сільського безробіття. Стратегії розвитку транснаціональних компаній на зовнішніх ринках і бізнес-інтереси, що лежать в їх основі, можуть вступати в протиріччя з принципами забезпечення національної продовольчої безпеки окремих країн та загрожувати їх дотриманню.

3. Тенденція до автаркії та наростання протекціонізму як відповідь на зовнішні виклики попередніх років. Розвиток міжнародної торгівлі та інтернаціоналізація продовольчих ринків тривалий час розглядалися переважно з точки зору вигод та можливостей: забезпечення стабільного та широкого доступу до продовольства у глобальному масштабі, джерела доходу для експортно орієнтованих країн та забезпечення продовольчої безпеки для інших.

В останнє десятиліття, однак, на тлі світової продовольчої кризи 2007–2008 рр. посилення протекціоністської політики розвинених країн, зростання геополітичного суперництва та використання обмежень на постачання продовольчих продуктів (як одного з інструментів торговельних війн), популярність набуває концепція, яка розглядає залежність продовольчої безпеки від зовнішньоекономічних зв'язків як загрозу. У зв'язку з цим популярність у низці країн отримує альтернативне бачення політики продовольчої безпеки, засноване на скороченні залежності від міжнародної торгівлі до рівня регіональних інтеграційних проєктів та пріоритеті самозабезпечення (Концепції продовольчого суверенітету).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Інноваційний процес у будь-якій галузі є складною системою, що характеризується багатоетапністю, значною кількістю суб'єктів зі складними функціональними взаємозв'язками. Як будь-яка система, інноваційний процес здійснюється в рамках системи вищого рівня, а саме інституційного середовища, раціональність будови якого може суттєво прискорити або, навпаки, уповільнити інноваційний розвиток.

References

1. Global Trends 2030: Alternative Worlds: A Publication of the National Intelligence Council. 2012 (December). NIC 2012-001. P. 31–38.
2. United Nations World Population Prospect 2019.
3. Kharas H. The Unprecedented Expansion of the Global Middle Class: An Update: Global Economy & Development Working Paper 100. 2017 (February). Brookings Institution, 14. UN World Population Prospects. P. 14.
4. World Development Report 2008: Agriculture for Development. Washington, DC: World Bank, 2007.
5. The State of the World's Land and Water Resources for Food and Agriculture (SOLAW) – Managing Systems at Risk. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome and Earthscan, London. FAO, 2011. P. 112.
6. Global Warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change, sustainable development, and efforts to eradicate poverty. V. Masson-Delmotte et al. IPCC, 2018.
7. World Urbanization Prospects: The 2018 Revision (ST/ESA/SER.A/420). United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. N. Y.: United Nations, 2019.
8. Herren H.R., Wakhungu J., Watson R.T. Agriculture at a Crossroads: Synthesis Report. IAAST, 2009.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-10](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-10)

УДК 911.3:379

Наталія ПАНЬКІВ

Національний університет "Львівська політехніка"

<https://orcid.org/0000-0002-9057-9612>

e-mail: pankiv.natalia@gmail.com

Вікторія САГАЙДАК

Національний університет "Львівська політехніка"

ОРГАНІЗАЦІЯ КУЛЬТУРНО-ПІЗНАВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В роботі проаналізовано історію виникнення культурно-пізнавального туризму його поняття та суть, а також загальні вимоги щодо розробки культурно-пізнавального туру. Здійснено аналіз розвитку культурно-пізнавального туризму на українському ринку та оцінку культурної спадщини України. Визначено тенденції розвитку культурного туризму у Львівській області, зокрема, у містах як важливих центрах культурно-пізнавального туризму та залучення туристичних інновацій на прикладі міста Львів. Досліджено тенденції розвитку культурно-пізнавального туризму та використання світового досвіду для розвитку історико-культурного пізнавального туризму в Україні. Надано практичні рекомендації щодо шляхів вдосконалення використання культурно-пізнавальних ресурсів регіонів.

Встановлено, що Україна має велику кількість унікальних пам'яток історії та культури, а тому має великий потенціал для розвитку в'їзного та внутрішнього культурно-пізнавального туризму. На жаль, частина з них зруйнована, внаслідок повномасштабного вторгнення військ російської федерації на територію України. рашисти продовжують воєнні злочини проти української спадщини, намагаючись стерти українську історію та ідентичність. Знищити українську культуру – одна з їхніх стратегічних цілей в цій війні! Вже зараз в Україні зафіксовано понад 350 випадків руйнувань об'єктів культурної спадщини російськими окупаційними військами. Захистити їх в умовах війни дуже складно, адже маємо справу з особливо цинічними варварами, для яких наші пам'ятки культури – одні із найважливіших мішеней на шляху до здійснення їхньої мрії – знищення української нації! Але ми цього не допустимо! Боротьба триває! Маємо зберегти історію та культуру України для наших нащадків!

Ключові слова: культурно-пізнавальний туризм, туристичні ресурси, пам'ятки історії та культури Україна, Львів.

Natalia PANKIV, Viktoriia SAGAYDAK

Lviv Polytechnic National University

ORGANIZATION OF CULTURAL AND COGNITIVE TOURISM. CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS IN UKRAINE

The history of the origin of cultural and cognitive tourism, its concept and essence, as well as the general requirements for the development of cultural and cognitive tours are analyzed. An analysis of the development of cultural and cognitive tourism in the Ukrainian market and assessment of the cultural heritage of Ukraine. Trends in the development of cultural tourism in the Lviv region, in particular, in cities as important centers of cultural and cognitive tourism and attracting tourism innovations on the example of the city of Lviv. Trends in the development of cultural and cognitive tourism and the use of world experience for the development of historical and cultural cognitive tourism in Ukraine are studied. Practical recommendations on ways to improve the use of cultural and cognitive resources of the regions are given.

It is established that Ukraine has a large number of unique monuments of history and culture, and therefore has great potential for the development of inbound and domestic cultural and cognitive tourism. Unfortunately, some of them were destroyed as a result of a full-scale invasion of the territory of Ukraine by the troops of the Russian Federation. racists continue war crimes against Ukrainian heritage, trying to erase Ukrainian history and identity. Destroying Ukrainian culture is one of their strategic goals in this war! Already in Ukraine, more than 350 cases of destruction of cultural heritage sites by the Russian occupation forces have been recorded. It is very difficult to protect them during the war because we are dealing with especially cynical barbarians, for whom our cultural monuments are one of the most important targets on the way to the realization of their dream - the destruction of the Ukrainian nation! But we will not allow it! The struggle continues! We must preserve the history and culture of Ukraine for our descendants!

Keywords: cultural and cognitive tourism, tourist resources, monuments of history and culture Ukraine, Lviv.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Культурно-пізнавальний туризм є важливим напрямком розвитку сучасного туризму, який має на меті служіння ідеалам людської інтелектуальної та моральної солідарності, утвердження в суспільстві ідеалу толерантності, прийняття та правильного розуміння різноманітності культур нашого світу. Сьогодні Україна відкриває свій багатогранний потенціал і активно інтегрується у світовий економічний та культурний простір. Україна має велику кількість унікальних пам'яток історії та культури, а тому має великий потенціал для розвитку в'їзного та внутрішнього культурно-пізнавального туризму. На жаль, частина з них зруйнована, внаслідок повномасштабного вторгнення військ російської федерації на територію України. З огляду на це, тема дослідження є актуальною.

Формулювання цілей статті

Метою роботи є визначення особливостей, а також аналіз виникнення потреб людини в культурно-пізнавальному туризмі, як одному з ключових видів туристичної індустрії.

Для досягнення мети потрібно вирішити наступні *завдання*: дослідити теоретичні аспекти культурно-пізнавального туризму; визначити його місце в туристській індустрії; проаналізувати розвиток туристичного потенціалу України для розвитку культурно-пізнавального туризму; розглянути його особливості у Львівській області; визначити перспективи розвитку культурно-пізнавального туризму в Україні.

Об'єктом дослідження є система культурно-пізнавальних ресурсів туристичної галузі України.

Предметом дослідження є сукупність методологічних, науково-теоретичних і практичних аспектів розвитку культурно-пізнавального туризму.

Методи дослідження. У роботі використовуються методи логічного аналізу, системного підходу, статистичного, кластерного аналізу, методи прогнозування.

Практичне значення роботи полягає в тому, що результати проведених досліджень можуть використовуватися у процесі діяльності туристичних підприємств, щодо використання культурної спадщини України у розробці культурно-пізнавальних турів.

Виклад основного матеріалу

Аналіз розвитку культурно-пізнавального туризму на українському ринку

1. Оцінка культурної спадщини України

Сьогодні Україна відкриває свій багатогранний потенціал і активно інтегрується у світовий економічний та культурний простір. Туризм є невід'ємною частиною міжнародного ринку і вже давно входить у трійку найбільш прибуткових. Водночас завдяки розвитку туризму можна отримати щось цінніше за гроші – духовне багатство, хороших друзів у всьому світі та фізичне здоров'я. Для цього необхідно забезпечити розвиток туристичної інфраструктури та популяризацію існуючого туристично-рекреаційного потенціалу України, щоб громадяни будь-якої країни завжди мали доступ до інформації про нашу країну та її туристичні ресурси [2].

Український туризм активно розвивається: триває сертифікація засобів розміщення, відкриваються нові готелі. Станом на 2019 рік в Україні вже було близько 5335 об'єктів розміщення, за даними Національного управління статистики. Коливання в динаміці розвитку відбулися в 2012 і 2015 роках і були пов'язані з великими міжнародними подіями, такими як Євробачення 2017 і Євро 2012 [22].

В сучасних умовах, враховуючи новітні світові тенденції, перед Україною стоїть завдання створення високорентабельної та ефективної туристичної галузі на основі власних туристичних ресурсів. Сьогодні одним з основних напрямків туризму є культурно-пізнавальний, заснований на розумінні важливої ролі культурно-пізнавальної діяльності, визнанні необхідності створення умов для реалізації культурних потреб людини з точки зору історії, релігії, традицій, способу розвитку і стилю життя. Для громадян усього світу культурний та пізнавальний туризм є привабливою сферою прямого спілкування, рушійною силою для взаємного збагачення та взаємної поваги через культурні заходи, завдяки подорожам. Пізнавальний туризм має стати важелем розвитку всієї туристичної галузі. Оскільки найбільша кількість людей подорожують з метою відпочинку та дозвілля (рис. 1).

З метою підвищення ефективності розвитку туризму в Україні необхідно впроваджувати інновації за такими напрямками: аналіз культурної спадщини; впровадження розважальних елементів організації пізнавальних турів; інноваційний розвиток готельної інфраструктури; створення тематичних парків тощо [16].

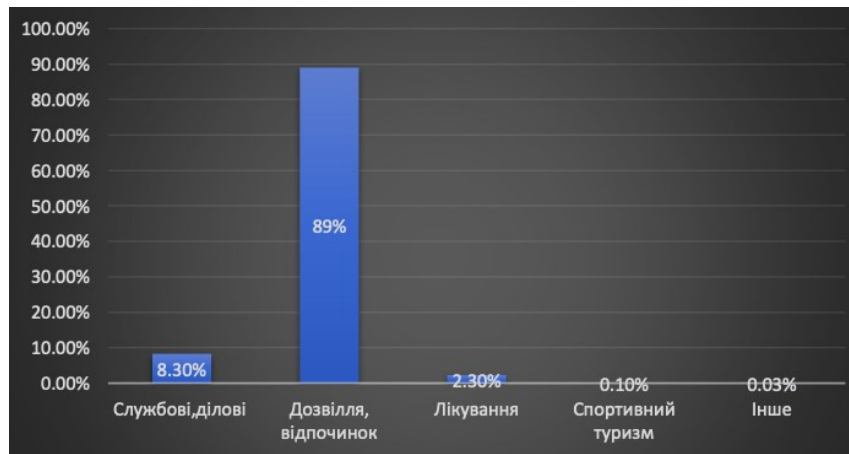


Рис. 1. Розподіл туристів за метою поїздки *Сформовано авторами на основі [8]

Проводячи аналіз показників кількості об'єктів інфраструктури протягом періоду 2010–2018 рр., необхідно відзначити негативну динаміку кількості театрів – зі 140 у 2010 р. до 113 од. у 2018 р. Спостерігається також негативна динаміка відвідувачів – із 6,6 млн осіб у 2010 р. до 6,4 млн осіб у 2018 р. Попит на театральне мистецтво впав, частково через недостатнє фінансування культури та зростання цін на культурні послуги, які є недоступні певним категоріям людей, а частково через політичні та ідеологічні причини [8].

Зменшення відвідувачів театру та збільшення кількості вистав спричинено збільшенням числа заходів на малих майданчиках. Поява «міні сцен» отримала велике поширення, що визначається зміною культурних парадигм і відповідає загальносвітовим тенденціям. У 2018 р. в Україні працювало 590 музеїв, на 16 більше, ніж у 2017 р., та на 44 більше, ніж у 2010 р. Статус національного мали 48 музеїв. У музеях України зберігається 12,5 млн експонатів основного фонду, з яких 12 млн, або 96%, належать до державної частини музейного фонду України. На виставках та експозиціях 22,4 млн. Відвідувачів мали змогу побачити 1,5 млн експонатів [3].

Домінуючою ланкою розвитку туризму є культурно-пізнавальний туризм. Важливими культурними і танцювальними центрами в Україні є Кривий Ріг, Мелітополь, Бердянськ. Театральне мистецтво в Києві, Харкові, Тернополі. Туристів також приваблюють музично-мистецькі центри, особливо Херсон, Рівне, Житомир, Одеса, Львів. Закарпаття завжди було відоме своїм декоративно-прикладним та образотворчим мистецтвом. Україна має велику кількість унікальних пам'яток історії та культури, а тому має великий потенціал для розвитку в'їзного та внутрішнього культурно-пізнавального туризму. Захід України входить до п'ятірки найпривабливіших та найпопулярніших туристично-відпочинкових зон України. Враховуючи складне історичне минуле та багатотікове співіснування багатьох етнічних груп і релігій, Україна має величезний культурний та туристичний потенціал [27].

У державному реєстрі України перебуває понад 130 тис. пам'яток, із них: 57206 – пам'ятки археології (418 з яких національного значення); 51364 – пам'ятки історії (147); 5926 – пам'ятки монументального мистецтва (45); 16293 – пам'ятки архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва та ландшафтні (3541) [6]. Нижче наведена діаграма відсоткового співвідношення пам'яток на державному обліку в Україні (рис. 2).

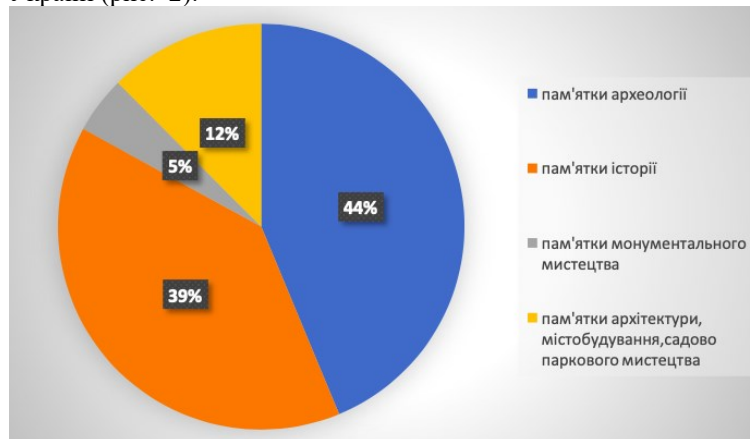


Рис. 2. Кількість пам'яток на державному обліку в Україні *Сформовано авторами на основі [9]

На сьогодні методологічні аспекти аналізу функціонування туристичних об'єктів як пам'яток історії та культури не розроблені. Як наслідок, компоненти історико-культурної спадщини безсистемно залучаються до туризму, а їхні пізнавальні функції мінімізуються. Тому, з 418 національно значущих археологічних об'єктів лише 54 використовуються як туристичні об'єкти, з 147 національно значущих історичних пам'яток 98 є туристичними. Із 45 пам'яток монументального мистецтва національного значення в туристичній інфраструктурі використовується лише 28. В Україні 61 історико-культурний заповідник, 13 з яких є національними.

Україна є членом ЮНЕСКО з 1954 року. За цей час країна ініціювала багато міжнародних програм і проєктів, зокрема, сприяючи розробці і прийняттю Декларації у 1978 році про расу та расові заборони. Станом на 2020 рік до Списку всесвітньої спадщини входить 6 культурних об'єктів України та 1 природний. Окрім основного списку ЮНЕСКО, є також попередній список робіт-кандидатів. Цей список набагато більший [30].

У Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО:

1. Київ: собор святої Софії та прилеглі чернечі будівлі

Ці два комплекси в нинішньому історичному центрі Києва представляють культурну спадщину Середньовіччя та ранньомодерного часу. Софійський собор, або Софія Київська, був побудований князем Ярославом Мудрим в XI ст., незабаром після хрещення Русі. Святиня символізувала становлення Києва як столиці християнського князівства і до XIII ст. була головною церквою Русі.

Структура пам'ятки: Софійський собор та прилеглі чернечі будівлі, побудовані у поєднанні візантійського і українського бароко. Архітектурний ансамбль собору об'єднує функціональні будівлі: дзвіницю, будинок митрополита, трапезну, браму Заборовського, південну в'їзну вежу, келії соборних старців та бурсу, оточену кам'яною стіною.

Чим унікальний: Собор Святої Софії – одна з головних пам'яток архітектури та монументального мистецтва початку XI століття, що вплинула на дизайн і оздоблення Київської Русі, а згодом і східноєвропейських храмів. Софія Київська відображає зміни у візантійських архітектурно-мистецьких традиціях, набуваючи нового значення під впливом місцевого бачення. У соборі збереглися старовинні інтер'єри та найбільша на той час колекція мозаїк і фресок. Богородиця Оранти, найбільший збережений образ доби Київської Русі, прикрашає головний вівтар собору Святої Софії [29].

2. Києво-Печерська лавра.

Києво-Печерська лавра — монастирський комплекс українських православних церков, заснований у 1051 році. Духовний та інтелектуальний вплив Києво-Печерського монастиря сприяв поширенню православної культури та вірувань у XVII–XIX ст. Структура пам'ятки: Основними пам'ятками ансамблю Києво-Печерської лаври є Успенський собор, Троїцька надбрамна церква, Велика дзвіниця, церква Всіх Святих, Трапезна церква, оборонні стіни монастиря з вежами, печерні комплекси, церкви Воздвиження Хреста та Різдва Богородиці. Стародавня церква Спаса на Берестові розташована за межами мурів лаври, проте вважається частиною її історико-архітектурного ансамблю. Чим унікальна: Києво-Печерська лавра – це два унікальні підземні комплекси, комплекс монастирських споруд, що формувався протягом майже дев'яти століть, демонструючи зміни в архітектурних стилях, а також удосконалення інженерних споруд. Києво-Печерська лавра здавна була одним із найважливіших центрів християнської культури та паломництва у світі [29].

3. Львів — ансамбль історичного центру

Весь історичний центр Львова складається з основних частин, включаючи Замкову гору, околиці та центр міста, а також собор Святого Юра на Святоюрській горі. Високий замок і Підзамче належать до найстарішої частини міста, і знаходиться у Львівській улоговині ще з V ст. До Підзамча примикає Середмістя, яке виникло у XIV ст. і є добре збереженим зразком східноєвропейського містобудування. Структура: Високий замок і Підзамче — це Замкова гора з рештками замку XIII ст. та її околиці зі сформованою у XIII–XVII ст. системою вулиць і площ. Середмістя охоплює монастирі та резиденції епох ренесансу і бароко, парки, побудовані на місці середньовічних укріплень, а також споруди останніх двох століть. Чим унікальні: Високий замок і Підзамче зберегли оригінальний рельєф і старі будівлі. У центрі міста гармонійно поєднуються сакральні, громадські та житлові будівлі різних етнічних спільнот, що проживають у місті [2].

До прикладу, в історичному центрі Львова або в Старому місті, який у 1998 році був внесений до Світової спадщини ЮНЕСКО, є Криниця з фігурою Діани або фонтан “Діана”, споруджений ще у 1744 році — це один із чотирьох фонтанів, виконаних скульптором Гартманом Вітвером, що розміщені на площі Ринок біля Ратуші. Фігура богині зображена із луком та стрілами і мисливськими собаками. Діана, разом із скульптурою Адоніса є уособленням землі. Львів'яни та гості нашого міста вже встигли помітити, що фонтани “зодягнулися” у вогнетривкі та захисні матеріали, на яких ми бачимо надпис: “Оригіналом будемо милуватись після перемоги” (рис. 3)... Вірю, що так і буде!

З усвідомленням та розумінням цінності світової спадщини місто дбає про консервацію та збереження і сакральних пам'яток. Зокрема, захистили скульптурні композиції та вітражі Латинської катедрі та костелу Св. Антонія, фасади каплиць боїмів і кампанів, намагаючись максимально унеможливити будь-які їх пошкодження. Захисними екранами закрили унікальні вітражі Успенської церкви, авторства Петра Холодного 1928-33 рр. Та демонтували дерев'яну скульптуру Ісуса Христа з Вірменського собору, який був частиною середньовічного вівтаря та пережив навіть лихоліття Другої світової війни. На час російської війни скульптура перебуватиме у бункері. Як бачимо, у Львові пам'ятки культури й об'єкти ансамблю Світової спадщини ЮНЕСКО невинно захищають від можливих руйнувань. Київ також одягає культурні пам'ятки у “бронезилети”, зокрема, укріплюють такі візитівки міста, як пам'ятники Богдану Хмельницькому, Володимирі Великому, княгині Ользі. Як і пам'ятник Кобзареві в Харкові та пам'ятник Дюку де Ришельє в Одесі. Найцінніше переміщають до сховищ, як і під час Другої світової війни.

4. Геодезична дуга Струве

Це мережа опорних геодезичних пунктів, закладених протягом 40 років у XIX ст. астрономом Фрідріхом Вільгельмом Георгом Струве.

Дуга довжиною 2820 км простягається через територію десяти європейських країн, від Баренцового до Чорного моря. Її південна межа знаходиться в Україні, на березі річки Дунай в селі Стара Некрасівка. Структура: Дуга складається з 265 основних пунктів, з яких до списку Всесвітньої спадщини входять 34 найкраще збережених пункти. В Україні це «Катеринівка», «Фельштин» і «Баранівка» на Поділлі, а також «Старонекрасівка» на Бессарабії. Чим унікальна: На основі вимірювань дуги 25-го меридіану вдалося майже точно визначити розміри і форму Землі. Цими результатами користувалися до кінця XX ст., їх змогли покращити лише завдяки сучасним супутниково-комп'ютерним дослідженням [29].



Рис. 3. Криниця з фігурою Діани у Львові (фото Наталії Паньків)

5. Резиденція митрополитів Буковини та Далмації

Архітектурний ансамбль у Чернівцях, збудований у XIX ст. під керівництвом чеського архітектора Йозефа Главки. Центр Буковинської православної митрополії за часів Австро-Угорської імперії. Структура: Резиденція складається з трьох монументальних корпусів — Митрополичого, Семінарського та Монастирського, і дендропарку. Вся територія оточена муром, має парадну браму. У Митрополичому корпусі знаходились житлові, адміністративні та репрезентативні приміщення. Семінарський корпус поділяли Греко-православний теологічний факультет Чернівецького університету — перший поверх, і духовна семінарія — другий. У Монастирському корпусі розташовувалися дяківська школа, єпархіальний музей, чернечі келії. Чим унікальна: Резиденція є прекрасним зразком архітектури, дизайну та планування XIX століття. Її еkleктична архітектура поєднує архітектурні та художні елементи різних етнічних груп регіону. Резиденція відображає культурну самобутність Австро-Угорської Православної Церкви [29].

6. Стародавнє місто Херсонес Таврійський і його Хора

На території Севастополя в південно-західному Криму збереглися залишки стародавнього міста-держави в оточенні хліборобських громад (хорів). Херсонес Таврійський — типове грецьке місто-держава з демократичною владою. Структура: Об'єкт складається з двох основних частин: херсонеського городища — залишків античного міста Херсонеса Таврійського, заснованого наприкінці V ст. до н. е., і гераклейської хори — сільськогосподарської округи Херсонеса, розмежованої на окремі ділянки в IV ст. до н. е. Чим унікальний: Херсонес Таврійський був важливим політичним та економічним центром у північній частині Причорномор'я, де відбувався культурний обмін між Грецькою, Римською, Візантійською імперією та мешканцями північної частини Причорномор'я. Він відіграв життєво важливу роль у поширенні християнства в Південно-Східній Європі. Згідно з принципами системи Гіпподама, збереження елементів містобудування та хору демонструє демократичну організацію давньогрецької соціальної землі [29].

Значний внесок в охорону культурної спадщини та пам'яток робить держава, центральна адміністрація та місцеве самоврядування. Варто також зазначити, що від початку війни росії проти України було пошкоджено щонайменше 53 об'єкти культури. Ці цифри були представлені в ЮНЕСКО у п'ятницю, 1 квітня. За оцінками групи, постраждали від війни архітектурні та культурні об'єкти включають 29 релігійних споруд, 16 історичних об'єктів, чотири музеї та чотири пам'ятники. Однак цей список не є повним, оскільки експерти ЮНЕСКО досі вивчають звіти української влади про пошкоджену культурну спадщину [10].

Пошкодження 53 об'єктів культури на півночі та сході країни були підтверджені супутниковими знімками та очевидцями. У Харківській області, яка зазнала особливого обстрілу рашистами, було пошкоджено і зруйновано 18 місць і споруд. Ще п'ять повідомлень надійшло з Києва, а п'ять — з Чернігівської області, де розташована велика кількість історичних пам'яток. Станом на 14 квітня ЮНЕСКО підтверджує пошкодження або знищення вже 102 об'єктів культури: 47 релігійних об'єктів, 9 музеїв, 28 історичних будівель, 3 театрів, 12 пам'ятників та 3 бібліотек. Об'єкти Світової спадщини ЮНЕСКО, наскільки відомо, не постраждали. Водночас у списку немає інформації про окуповані росією міста Маріуполь та Херсон, які оточені російськими військами.

Багато нерухомих пам'ятників у різних містах захищають загортаючи в мішки з піском, дошки чи пластик (рис. 4). Станом на середину квітня близько 28 об'єктів Києва були захищені завдяки силам підприємців, громадськості та волонтерів. Станом на середину квітня близько 28 об'єктів Києва охороняли підприємці, громадськість та волонтери. Для цього представники бізнесу передали місту 1 мільйон гривень.

У Львові європейські організації допомагають охороняти пам'ятники. В результаті до міста відправили дві польські машини із захисними матеріалами. А на кінець травня загальна кількість об'єктів української культурної спадщини, яку від початку повномасштабної війни російські ракети знищили або пошкодили, становила щонайменше 353 і ці цифри не є кінцевими! російські війська свавільно руйнують нашу культурну спадщину: церкви, синагоги, музеї, пам'ятники, театри.



Рис. 4. Пам'ятник Дюку в Одесі захищають від обстрілів *Сформовано авторами на основі [18]

Незабаром після вторгнення ЮНЕСКО оголосила, що працює над тим, щоб відзначити основні історичні місця країни Гаазькою конвенцією 1954 року, міжнародно визнаним символом охорони культурної спадщини під час збройного конфлікту. Організація також працюватиме з директорами українських музеїв для координації зусиль щодо збереження колекції. Також планується моніторинг пошкоджень культурних об'єктів за допомогою супутникових знімків. Прикро спостерігати, як велика кількість об'єктів культурної спадщини навмисно знищується в рашистами в Україні. На більшій частині країни недоступні кінотеатри, театри, бібліотеки, книгарні. Багато з них зазнали бомбардувань. Іноді з цивільним населенням всередині, які використовували їх як укриття. І все-таки українські митці мобілізувалися на опір, підвищуючи обізнаність та закладаючи підґрунтя для післявоєнного відродження. Підвищення обізнаності може врятувати майбутнє української культури.

2. Тенденції розвитку культурного туризму у Львівській області

Львівська область є однією із найперспективніших для розвитку туризму в Україні. Її привабливість для вітчизняних та іноземних туристів полягає в стратегічному розташуванні, численних історичних, культурних та архітектурних пам'ятках, яких тут більше ніж у будь-яких інших регіонах. Область також багата на лікувально-рекреаційні та кліматичні ресурси. Розташування області біля кордонів сприяє постійному потоку її територією громадян, які перетинають кордон. Варто також відзначити, що цей регіон входить до п'ятірки найпривабливіших та найпопулярніших туристично-відпочинкових зон України. У Львівській області налічується понад 4000 пам'яток історії та культури, значна частина (понад 2000) зосереджена у Львові, що входить до списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, а також у Жовкві, Белзі, Бібрці, Золочеві, Жидачеві, Самборі, Дрогобичі [12].

Львівську область відвідують туристи з понад 100 країн світу. За інформацією Державної прикордонної служби у міжнародному аеропорту «Львів» імені Д. Галицького, кількість іноземних туристів в аеропорту у 2020 році становила 84 тис. осіб. Найбільше пасажирів було з Польщі, Туреччини, Німеччини, США, Великобританії, Білорусі, Румунії, Литви, Італії та Ізраїлю. Іноземний пасажиропотік у 2020 році зріс на 16% порівняно з 2019 роком. На (рис. 5) зображено відсоткове співвідношення по країнах [1].

Львівська область повністю забезпечує потреби пізнавального та історико-культурного туризму. Це один з найбільших туристичних районів України з унікальними пам'ятками історії та культури. У цьому регіоні зосереджено 1/4 усієї історико-культурної спадщини України. 55 населених пунктів Львівщини поповнили список історичних міст і поселень. Багатьох туристів до Львова приваблює історія та комплекси різних архітектурних стилів XII–XIX століття, ці унікальні колекції зберігаються в Картинній галереї, Національному та Історичному музеях, Музеї історії релігії, Арсеналі-музеї старовинної зброї, Музеї етнографії та художнього промислу та інші.

Основні історико-культурні та архітектурні пам'ятки регіону: музей-заповідник «Олеський замок», «Золочівський замок» та інші замкові споруди, об'єднані в «Золоту підкову» Львівської області, заповідник «Тустань» у селі Урич Сколівського району, літературний меморіал Івана Франка – «Нагуєвичі» Дрогобицького району та інші. У Львові розташовано понад 2000 охоронних об'єктів, історико-архітектурний комплекс його центральної частини внесено до Списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО у 1998 році. Пам'ятки історії та культури Львівщини щороку приваблюють туристів з усієї України та з-за

кордону. У 2006 році екскурсійними послугами області скористалося близько 250 тис. туристів. З 1997 року спостерігається постійне зростання кількості туристів та екскурсій [14].

ВІДСОТКОВЕ СПІВВІДНОШЕННЯ ПО КРАЇНАХ

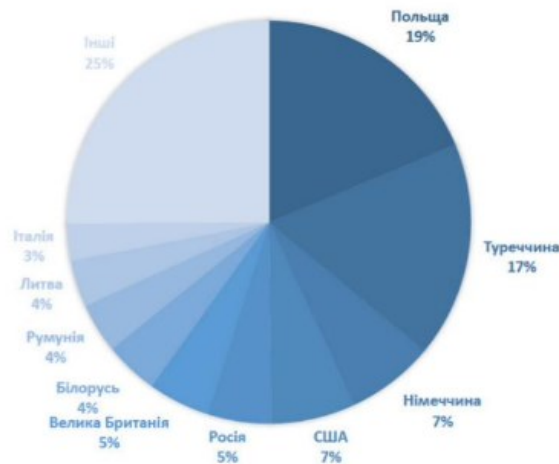


Рис. 5. Відсоткове співвідношення по країнах *Сформовано авторами на основі [24]

Регіон має потужну базу розміщення, загалом 92 готелі, 32 з яких розташовані у Львові. До готелів з високим рівнем комфортності відносяться «Гранд-готель» 4-*, «Опера» 4-*, «Дністер» 4-*, «Замок Лева» 3-*, «Еней» 3-*, «Нтон» 3-*, «Бюргер Клуб» 3-*, «Олена» 3-*, «Жорж» 3-* [7].

Архітектурне розмаїття міста поєднує в собі традиції та стилі різних епох – готики, бароко, рококо, ренесансу, модерну, конструктивізму. Деякі пам'ятки є символами та візитними картками міста.

Серед найпопулярніших та найцінніших архітектурних споруд міста, можна виокремити:

- Комплекс Вірменського собору – найстаріша частина якого датується 1356-1363 рр., а також будинки вірменського кварталу XVI ст.;
- Ансамбль руського кварталу – Успенська церква (1591-1631 рр.);
- Каплиця трьох святих (1591 р.), дзвіниця Корнякта (1578 р.);
- Єзуїтський костел Св. Петра і Павла (XVII ст.);
- Ансамбль собору Св. Юра (XVIII ст.);
- Ансамбль Бернардинського монастиря (кін. XVII ст.);
- Латинський кафедральний собор Св. Марії з XVI ст.;
- Львівський національний театр опери та балету імені Соломії Крушельницької (1897-1900 рр.).

У Львові діє понад 120 церков. Львів'яни сповідують понад 20 релігійних конфесій. На початку XX ст. Львів – єдине місто у світі з резиденціями трьох католицьких архієпископів: римо-католицького, греко-католицького та вірмено-католицького [15].

За статистикою, у 2016 році близько в 46% опитаних туристів головною метою прибуття до Львова вважали екскурсію містом. 36% – щоб дізнатися про місцеву культуру та традиції. Решта туристів також опосередковано дізналися про культурні та історичні ресурси, оскільки їхні подорожі були полімотивованими [5].

Найпопулярнішим місцем Львова є безперечний лідер у контексті опитування іноземних туристів - площа Ринок. Об'єктами зацікавленості є також інші центральні пам'ятки – Оперний театр, вежа Ратуші, «Вернісаж», Вірменська катедрa та інші. Фактично, майже кожного третього опитаного іноземного туриста цікавлять такі пам'ятки, як Личаківське кладовище та етнографічний музей під відкритим небом «Шевченківський Гай».

Львів – місто музеїв. Історичні комплекси різних архітектурних стилів XVI-XIX ст., унікальні та різноманітні колекції, що зберігаються в національних та історичних музеях, художніх галереях, релігійних історичних музеях та арсеналах, приваблюють незліченну кількість туристів у це старовинне і гостинне місто [19].

Крім Львова, за рельєфом, особливостями ландшафту та етнічно-культурними ознаками територію слід розділити на чотири рекреаційно-туристичні райони:

— *Малополіський (включає в себе північні Червоноградський, Радехівський і Бродівський адміністративні райони).*

— *Розтоцько-Опільський (охоплює центральну частину області з економічно найрозвинутішими Жовківським, Кам'яно-Бузьким, Бузьким, Яворівським, Городоцьким, Пустомитівським, Золочівським,*

Перемисьлянським адміністративними районами).

— Передкарпатський (включає в себе Самбірський, Дрогобицький, Стрийський, Миколаївський і Жидачівський адміністративні райони).

— Карпатський (по орографічній осі Карпат межує із Закарпаттям та Івано-Франківщиною), що об'єднує Старосамбірський, Турківський і Сколівський адміністративні райони [21].

Порівняно з іншими туристичними територіями Львівської області *малопольський туристичний район* є найменш розвинутим, але має досить високий туристичний потенціал. Район характеризується тією ж туристичною спеціалізацією, що й Розточчя та Опілля, і пропонує головним чином екскурсійно-туристичний продукт. Гостей цього району приваблюють:

- мальовничий малопольський ландшафт з первісними селами волинського етнографічного типу;
- Давньоруські міста з укріпленнями – Белз (X ст.) і Буськ (1097 р.);
- місцеві Підгорецький та Бродівський замки середньовічного ренесансу;
- Стародавні галицькі міста Сокаль та Червоноград із сакральними спорудами XVI-XVII ст. у стилі ренесансу;

Розтоцько-Опільський туристичний район охоплює центральну смугу Львівщини яку очолює місто Львів. Район спеціалізується на обслуговуванні рекреаційного потоку з м. Львова, а також на історико-культурному, релігійному й сільському зеленому туризмі. Туристичне «обличчя» району формує надзвичайно багата історико-культурна спадщина різних епох, народів і культур. Незмінною популярністю серед іноземних та українських туристів користуються:

— Пам'ятки Київської Русі та Галицько-Ворренської області (IX-X ст.);

— Плісненськ – одне з найпотужніших стародавніх поселень X-XIII ст. площа 160 га. З сімома лініями оборонних валів.

— мальовничі замки Львівщини:

1. Музей Одеського замку оточує мальовничий ландшафтний парк (місце народження та резиденція короля Польщі Яна III Собеського, в музейній експозиції замку представлено унікальне батальне полотно «Битва під Віднем» М. Альгамонте (1692), портрети та меблі, відомі з XII-XVIII ст. та ін.).

2. Підгорецький замок – палац "Малий Версаль", оточений ландшафтним парком, поруч з усипальнею родинного костелу магнатів Жевуських.

3. Золочівський замок бастионного типу (1442 р., витримав кілька турецько-татарських облог, всередині замкового подвір'я)

4. Двоповерховий ренесансовий палац і «Китайський» палац у східному стилі.

5. Свіржський замок (1482 р., витримав дві турецькі облоги у 1672 і 1675 рр.).

6. Старосідеський замок князів Острозьких [21].

— історико-культурні центри ренесансного містобудування: Жовква (резиденція польських королів), Городок (церква XV ст., згадка 1213 р.), Яворів, Судова Вишня, Глиняни, Буськ, Золочів;

— релігійні центри і пам'ятки народної сакральної архітектури: древні монастирі у Лаврові (1292 р., Онуфрійська Лавра заснована князем Левом, сином Данила Галицького, на честь якого названо м. Львів. У монастирі усипальниця князя Лева, двох володарів Молдови та багатьох середньовічних єпископів).

— села — центри народних промислів і сільського зеленого туризму (с. Потелич, с. Грушів, с. Монастирок, с. Івано-Франкове, с. Мокротин, с. Куликів та ін.); екотуристичні об'єкти: Яворівський НПП, заповідник «Розточчя».

Необхідність захищати Львів полягає не лише в його особливому статусі серед українців, а й серед міст усього світу. Скарби міста – це його спадщина. У 2009 році Львів отримав статус культурної столиці України. Культурна спадщина Львова – це частина світової матеріальної та духовної культури, яка має неосянжу цінність для нинішнього та майбутніх поколінь усього людства.

Влада Вроцлава у 2016 році запропонувала Львову розділити титул Європейської столиці культури (для Львова це є неофіційним титулом). Львів є членом організацій: “Eurocities“, “European Cities Marketing“, OWHC (Організація міст світової спадщини) та “Energie-Cites. Львів включений до списку історичних населених місць України (згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 26.07.2001 № 878 “Про затвердження Списку історичних населених місць України“).

Занесений до Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО (за рішенням ЮНЕСКО 5 грудня 1998 року), ансамбль історичного центру Львова складається з давньоруської та середньовічної частин міста та комплексу собору Святого Юра [23].

Львів має привабливу туристичну інфраструктуру: більше тисячі закладів харчування, близько 9000 варіантів розміщення, зручні транспортні шляхи – сучасний аеропорт, залізничний та автовокзал. Згідно з опитуваннями, індекс туристичної привабливості Львова залишається високим і становить 4,72 станом на вересень 2015 року. (за 5-бальною шкалою). Львів є брамою, крізь яку світ зможе пізнати українську культуру і ментальність [14].

Тому можна сказати, що основою туристичної привабливості Львівської області з одного боку є туристичні ресурси, серед яких природа (клімат, купальні, ландшафти, вода) та історична культура (археологія, сакральність, історія, архітектура, мистецтво, події). З іншого боку, туристична інфраструктура,

яка формується завдяки ефективному функціонуванню готельного господарства, санаторіїв, закладів харчування, ефективних транспортних систем, продуктивної діяльності туристичних компаній [20].

3. Міста, як важливі центри культурно-пізнавального туризму та залучення туристичних інновацій на прикладі міста Львів.

Львів завжди відігравав одну із ключових ролей в туристичній індустрії України. Потенціал туристичних ресурсів Львова став об'єктом дослідження багатьох науковців, та відомий далеко за межами нашої Батьківщини. За останні роки кількість туристів у Львові зросла майже втричі, тож у 2007 році Львів відвідало близько 700 тис. туристів, тоді як у 2015 р. їх було близько 2 000 000 (за даними Львівського міського управління туризму). Основним напрямом і основним аспектом туризму, безсумнівно, є культурно-пізнавальний туризм [4].

Однак сьогодні туризм зазнав одного із найбільших у світі збитків від пандемії COVID-19, а також війни і перспективи відновлення вкрай невизначені. Локдаун для учасників туристичного ринку скасував всі стратегічні плани щодо розвитку та розширення бізнесу. За даними, оприлюдненими Організацією міжнародного економічного співробітництва та розвитку, міжнародні туристичні «запити» зменшилися на 80%, а кількість комерційних структур у туристичній сфері у Львівській області зменшилась на понад 40%.

Однак туристичний попит залишається актуальним, при цьому туристи віддають перевагу культурному, життєвому, екологічному, сільському та оздоровчому туризму, відкриттю нових туристичних напрямків та об'єктів [13].

Мережа суб'єктів туристичної діяльності у Львівській області як і загалом в Україні представлена туроператорами, турагентами та суб'єктами, що здійснюють екскурсійну діяльність. Розподіл суб'єктів туристичної діяльності за видами вказаний у табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл суб'єктів туристичної діяльності у Львівській області

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Одиниць						
Усього	230	279	272	235	221	272	282
Туроператори	60	68	62	52	52	60	63
Турагенти	115	145	149	148	72	171	176
Суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	55	66	61	35	13	41	43

*Сформовано авторами на основі [28].

Як видно з табл. 1, кількість суб'єктів туристичної діяльності, що працювали на Львівщині 2017 р. становило 282 суб'єктів туристичної діяльності, що на 10 більше, ніж у 2016 р, що свідчить про розвиток туристичної діяльності в області.

Згідно отриманих даних на 2017 рік можна стверджувати, що близько 61,3% усіх суб'єктів туристичної діяльності знаходиться в м. Львів. Хоча, протягом досліджуваного періоду спостерігається позитивна динаміка щодо збільшення суб'єктів туристичної діяльності, розташованих в області [20]. Розподіл суб'єктів туристичної діяльності на 2017 рік за містами і районами вказаний нижче (рис. 6).

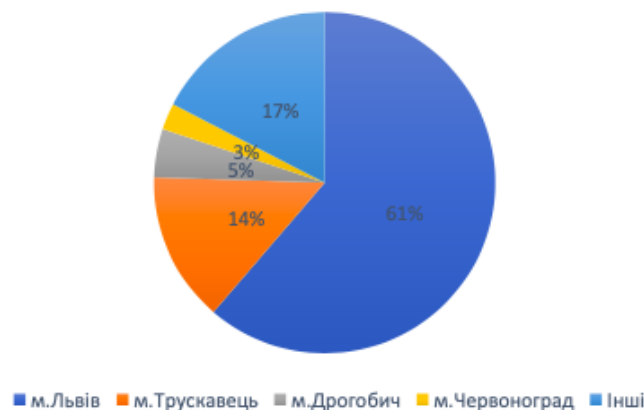


Рис. 6. Розподіл суб'єктів туристичної діяльності за містами і районами у 2017 році

*Сформовано авторами на основі [28].

Львів можна вважати фестивальною столицею України. Щороку тут проводиться близько 40 фестивалів різної тематики. Сьогодні у Львові офіційно працюють понад 80 туроператорів. Популярні тури у Львові: «Львів – перлина Юнеско», «Середньовічний Львів», «Підземеллями старого міста», «7 чудес Львова», «Півний тур», «Львів кавовий», «Личаківський цвинтар», «Шевченківський гай» та ін. Львівські

туроператори пропонують багато варіантів одноденних екскурсій по заході України («Золота підкова», «Жовква і Крехів», «Замки Закарпаття», «Карпатський трамвай», «Почаїв», «Фортеця Тустань», «Озеро Синевир» та ін.). Можна з упевненістю сказати, що лише виходячи з вищесказаного, туристичних пропозицій Львова достатньо. Проте більшість туристів (85%), які приїжджають до Львова, вибирають самостійну екскурсію містом, огляд визначних пам'яток та харчування у колоритних львівських ресторанах. З огляду на це, можна сказати, що Львів має великий потенціал для інноваційного розвитку у цій сфері, що тісно пов'язане із задоволенням потреб туристів [26].

Нині у Львові доступні мандрівки на транспорті навіть в межах пішохідної зони центральної частини міста на електромобілі. Фірма «Phaeton Leopold» вдало запозичив досвід європейських туристичних агентств. Також слід зазначити, що цей вид транспорту є екологічно чистим. Велосипедні тури займають провідне місце. Ця інновація сприяє не тільки розумовій активності під час подорожей, а й фізичній активності. Як офіційний туристичний транспорт міста, у Львові вже понад рік курсують і екскурсійні автобуси з відкритими верхами та панорамними вікнами. Серед іншого варто виділити можливість екскурсій на «чудо-поїзді». На ринку туристичних послуг Львова та довколишніх населених пунктів є багато екзотики, наприклад, польоти на повітряній кулі, мотодельтаплани чи моторизовані параплани.

Минулого року Укрзалізниця запустила туристичний потяг по місту Лева з без бар'єрними екскурсіями. Неможливо уявити Львів без трамваїв, тому місто задіяло і цей вид транспорту до туризму. На окремі свята в місті (День Святого Валентина, Різдво тощо) курсують екскурсійні трамваї.

Також серед інновацій у місті Львів є команда «Карамельтур», яка пропонує екскурсії нового формату для дітей та дорослих. Основними перевагами таких екскурсій та квестів є:

- Креативна тематика
- Костюмовані гідів та аніматорів
- Інтерактивна форма проведення
- Доступна ціна
- Гарантовані подарунки

Команда складається з професійних ліцензованих екскурсоводів та аніматорів, які мають великий досвід роботи. Вони створюють продукт нового формату. Основним нововведенням є те, що кожна екскурсія проходить у формі інтерактивної гри, в якій туристи являються активними учасниками, а не пасивними слухачами. Формат даної гри передбачає розв'язування та виконання цікавих завдань, рухливих та логічних ігор. Також вони пропонують цікаві креативні костюмовані екскурсії Львовом, квести, майстер-класи та оригінальні туристичні програми, які були розроблені спеціально для дітей з урахуванням їх світогляду та вікових особливостей [24].

Також через пандемію COVID-19 великого поширення у світі набули віртуальні тури та екскурсії. Львів не став виключенням, саме тому на сайті ЛОДА (Львівська Обласна Державна Адміністрація) з'явилась функція «Віртуальний тур музеями Львівщини». Тут можна обрати будь-який музей у Львівській області та за допомогою 3D технологій здійснити реалістичну прогулянку та ознайомитися з експонатами [10]. На рис. 7, який наведений нижче зображено віртуальну екскурсію по Національному музею імені Андрея Шептицького. Це одна із найвизначніших в Україні та світі скарбниць національної культури та мистецтва. Понад 175-тисячне зібрання НМЛ віддзеркалює еволюцію художньої культури України впродовж дев'яти століть. Предметом особливої гордості є найбагатша у світі збірка українського сакрального мистецтва XII – XVIII ст. та найбільш вартісне у ній зібрання творів іконопису XIV – XVIII ст. (понад 4 000 од.)



Рис. 7. Віртуальна екскурсія Національним музеєм імені Андрея Шептицького

*Сформовано авторами на основі [11].

Також на ринку екскурсійних послуг доступно багато авторських екскурсій, серед них «Двориками Львова», «Місцями героїв», «Дахами Львова», «Фото Львів» та ін. Ці екскурсії можуть задовольнити

туристичні потреби багатьох людей, проте є ще велика частка, які вважають, що самостійна екскурсія краще за будь-якого гйда. Саме для них у Львові існує можливість театралізованих екскурсій, наче б то з городянами XIII–XIX століть. Тут і князь Лев, і древній алхімік, львівський батяр чи відьма з середньовіччя, які можуть туристам у ненав'язливій формі розповісти про місто. Чи навпаки можуть бути присутні різноманітні спец ефекти. Вже доброю традицією стало проводити фестиваль «Ніч у Львові», коли протягом цілого вечора і ночі відчинені різноманітні туристичні і розважальні заклади, які в звичайні дні зачинені (Личаківське кладовище, музеї, оглядові майданчики, храми, собори і т.д.). Це цікаво для молоді, не лише для розуміння історії міста, а й для того, щоб брати участь у квестах. Квести — це спортивно-інтелектуально орієнтована гра, головна мета якої — послідовне виконання завдань командою чи окремими гравцями. Окремо слід виділити доступні екскурсійні мандрівки на виробництва (пивзаводи, майстерня шоколаду, карамелі та ін.). Для екстремалів доступні також різного роду екскурсії [28].

Отже, як відомо, Львів заслужено отримав звання «Столиця туризму» завдяки великій кількості культурних, історичних та архітектурних цінностей. Не менш важливими у формуванні позитивного іміджу є розвинена сфера послуг та прикордонне розташування, що надає Львову особливий європейський статус.

4. Практичні рекомендації щодо шляхів вдосконалення використання культурно-пізнавальних ресурсів регіонів для розвитку туризму в Україні

Туризм є одним із найважливіших елементів у розвитку сучасної культури. Він стимулює активне вивчення маловідомих аспектів етнічної, історичної, художньої самобутності культури, збагачуючи потенціал особистісного розвитку [12].

Врахування потреб і мотивації різних категорій туристів допомагає більш повно використовувати культурний потенціал країни, щоб більшість туристів змогли ознайомитися з культурною спадщиною регіону та реалізувати освітню функцію туризму. У деяких регіонах України центри культури мають можливість створити прибутковий туристичний продукт, який приваблює гостей і туристів з усього світу, відповідно до їх культурно-історичного потенціалу, концентрації туристичних об'єктів, складових національного надбання. Цей взаємозв'язок ґрунтується на ролі культури у задоволенні потреб туризму та ролі туризму у задоволенні культурних потреб населення. Україна має великий потенціал для формування туристичних продуктів та їх просування на внутрішньому та зовнішньому ринках, що може перетворити туризм на найважливішу галузь економіки [22].

За результатами досліджень можна підтвердити механізм взаємодії між культурним і туристичним полями, що дозволить:

- задіяти всі аспекти культурного туризму, а особливо спеціалізований культурно-пізнавальний туризм;
- збільшити внесок туризму в економіку країни за рахунок збільшення терміну перебування іноземних туристів в Україні.

Тому, взаємовідносини між туристичними підприємствами та закладами культури є основою формування та розвитку культурно-пізнавального туристичного продукту. В ідеалі ролі між ними повинні бути розподілені таким чином:

- заклади культури є носіями, зберігачами та творцями культурної спадщини та культурних продуктів кожного регіону. Вони мають інформацію та факти про культурну спадщину і є важливою частиною культурного туристичного продукту;

- туристичні агенції – це посередники, які рекламують культурні продукти певним категоріям споживачів. Вони є джерелом інформації про зміни попиту та пропозиції на українському та міжнародному туристичному ринку, а також розуміння характеристик, потреб та очікувань споживачів щодо послуг, які пропонує культурний туризм. Турфірми надають консультації щодо адаптації діяльності закладів культури до потреб ринку. Але це не односторонній вплив турагентства та нав'язування власних ідей та вимог, а взаємовигідна співпраця двох сторін, що дає поштовх для подальшого розвитку обох сторін. Така конкатенація дозволяє врахувати дві важливі складові майбутнього продукту культурного туризму – економічні вигоди та культурний розвиток.

Проте, внутрішньому туризму насправді бракує ефективного вертикального управління. Якщо на національному рівні функціонують профільне Міністерство культури, в складі якого є спеціалізований орган (Державна служба туризму та курортів), то на рівні регіонів робота з розвитку індустрії подорожей і супутніх послуг (екскурсії, готелі, захист прав туристів і організація їхньої безпеки) фактично не ведеться. Багато місцевих адміністрацій створили відділи культури та туризму, що ці структури є на базі управління культури. Тому основна увага приділяється контролю та фінансуванню роботи бібліотек, музеїв та театрів. А туристичною індустрією зазвичай займаються один-два спеціалісти [17].

Унаслідок усього вищесказаного, для розвитку культурно-пізнавального туризму та створення конкурентоспроможних туристичних продуктів на світовому ринку Україні доцільно запропонувати наступне:

- При формулюванні та затвердженні концепції національної політики уряду України у сфері культури необхідно визначити реалізацію національного культурного надбання як чинника формування національної свідомості та сталого розвитку регіону.

- Державному департаменту туризму та курортного обслуговування рекомендовано розробити програми охорони та використання українських замків та охорони та використання сакральних споруд з урахуванням регіональної специфіки та джерел позабюджетного фінансування.

- Міністерству культури і туризму розвивати міжнародне співробітництво у сфері охорони пам'яток, сприяти внесенню української культурної спадщини до Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО та включення її до туристичних маршрутів.

- Ініціювати створення регіональних центрів розвитку туризму, зосередившись на створенні нових туристичних маршрутів, дослідженні цільової аудиторії та просуванні місцевих туристичних продуктів серед усіх зацікавлених сторін.

- Рекомендується Національному комітету телебачення і радіомовлення України просувати план популяризації історико-культурної спадщини України, який висвітлюватиме регіональні особливості нашої країни, актуальні проблеми внутрішнього туризму, оновлення світового культурного досвіду як фактор регіонального розвитку. Залучати до реалізації відповідних програм організації громадянського суспільства та благодійні фонди.

- Розробка та кодифікація в атласі відповідно до географічних і тематичних принципів туристичного маршруту, що дозволить за короткий термін ознайомитися з культурними та історичними пам'ятками України.

- Сприяти програмам обміну для школярів та студентів у різних регіонах, щоб отримати особисте враження.

- Рекомендується районним, міськрайонним відділам культури і туризму створювати регіональні туристичні веб-сайти, проводити регіональні туристичні зйомки та картографування, складати описи туристичних об'єктів.

- Надавати інформаційно-методичну підтримку регіональним та місцевим закладам культури (відділам, музеям) щодо розробки нових туристичних маршрутів за участю місцевих пам'яток історії та культури, ініціювати співпрацю з туристичними підприємствами. Курси підвищення кваліфікації працівників культури за участю експертів туристичного бізнесу.

Отже, кожна територія України є потенційно привабливою та цікавою для розвитку культурно-пізнавального туризму. Збереження історико-культурної та природної спадщини українського народу є невід'ємною частиною та важливим явищем вітчизняної історії.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Культурно-пізнавальний туризм – це багатогранне явище: потужний чинник економіки, соціального ладу та культури, що здатний розширити кругозір, поглибити світогляд, сприяти естетичному розвитку та духовному збагаченню людей. Без державної підтримки важко зберегти місце на ринку, тому сьогодні особливо важливо підтримувати розвиток культурно-пізнавального туризму, як одного з найбільш перспективних видів туризму, який дає змогу вивчати культурну спадщину людства. Основна місія культурно-пізнавального туризму – сприяти вихованню національної злагоди, поваги, толерантності, вивчення спадщини нації, розуміння звичаїв і традицій народу, розуміння один одного на основі гуманітарних цінностей туризму. Отже, дуже важливим є надання туристичних послуг, які характеризуються трьома найважливішими показниками в процесі обслуговування туристів – корисністю, ефективністю та якістю туристичного продукту.

Наша країна має величезний культурно-історичний потенціал, але він не використаний повністю. Тому, сучасний стан українського культурного туризму потребує посилення дій з боку суб'єктів туристичної діяльності та держави щодо вирішення його основних проблем з метою раціонального використання ресурсів та подальшого розвитку регіону. Розвиток управління культурно-пізнавальною індустрією туризму на Львівщині також потребує підтримки для злагодженого розвитку цієї сфери. Дослідження показують, що Львівська область має необхідні природно-кліматичні та історико-культурні ресурси, а також певну матеріальну базу для розвитку туризму. Однак, наявні ресурси використовуються не повністю. Причиною цього є загальне зниження туристичної активності у зв'язку з карантинними обмеженнями та з військовими діями, відповідно, відсутність необхідних коштів для їх відновлення. Рашисти продовжують воєнні злочини проти української спадщини, намагаючись стерти українську історію та ідентичність. Знищити українську культуру – одна з їхніх стратегічних цілей в цій війні! Вже зараз в Україні зафіксовано понад 350 випадків руйнувань об'єктів культурної спадщини російськими окупаційними військами. Захистити їх в умовах війни дуже складно, адже маємо справу з особливо цинічними варварами, для яких наші пам'ятки культури – одні із найважливіших мішеней на шляху до здійснення їхньої мрії – знищення української нації! Але ми цього не допустимо! Боротьба триває! Маємо зберегти історію та культуру України для наших нащадків!

Щоб посилити розвиток туризму на Львівщині, потрібно насамперед вкладати державні кошти та активніше залучати приватних інвесторів до вкладень у розвиток туризму. Інвестиції в державний і приватний капітал мають спрямовуватися безпосередньо на захист і відновлення наявних туристичних ресурсів; для модернізації та розвитку матеріальної бази туризму; на розвиток туристичної інфраструктури;

на просування, рекламу та залучення до регіону якомога більше вітчизняних та іноземних туристів. Реалізація передбачених заходів забезпечить зростання туристичних потоків і доходу від туристичної діяльності; збільшення зайнятості населення у туризмі та суміжних галузях; популяризацію Львівщини як території для культурно-пізнавального туризму, яка безпечна для подорожей, створить сприятливі економіко-правові й організаційні умови для участі вітчизняних та іноземних інвестицій в туристичну сферу. Загалом, уся територія України є потенційно привабливою та цікавою для розвитку культурно-пізнавального туризму. Збереження історико-культурної та природної спадщини українського народу є невід'ємною частиною та важливим явищем вітчизняної історії.

Література

1. Адміністрація Державної прикордонної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dpsu.gov.ua/>
2. Божко Л.Д. Культурний туризм як важливий чинник соціальнокультурного розвитку регіонів України / Л.Д. Божко // *Культура України*. – 2011. – Випуск 32.
3. Вечерський В.В. Пам'ятки архітектури та містобудування України: довідник державного реєстру національного культурного надбання / В.В. Вечерський. – К. : Техніка, 2000. – 664 с.
4. Всесвітня організація туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.unwto.org.
5. Головне управління статистики Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.lv.ukrstat.gov.ua/>
6. Головне управління статистики у м. Києві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/>.
7. Готельне господарство та туризм у Львівській області : статистичний збірник. – Л., 2010. – 111 с.
8. Державна служба статистики України. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.]
9. Державне агентство України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua>
10. Державний реєстр національного культурного надбання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.archive.org/web/20081231050720/http://www.heritage.com.ua/reestry/indx.php?id=67>.
11. Інтерактивний музей "Відвідай". Віртуальний тур музеями Львівщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://loda.gov.ua/virtual_museums/
12. Клапчук О.О. Туристично-рекреаційні ресурси Львівської області : моногр. / О.О. Клапчук. – Львів ; Івано-Франківськ : Фоліант, 2012. – 192 с.
13. Косар Н. Дослідження розвитку туризму в умовах кризи / Н. Косар, Н. Кузьо // *Актуальні проблеми економіки*. – 2016. – № 2 (176). – С. 115–125.
14. Львівщина — земля квітучої краси // *Краєзнавство. Географія. Туризм*. – 2005. – № 29-30. – С. 1–42.
15. Мацюк О.Я. Замки і фортеці Західної України. Історичні мандрівки / О.Я. Мацюк. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів : Центр Європи, 2005. – 192 с.
16. Михайліченко Г.І. Практика організації туристичних подорожей : навч. посібник / Г.І. Михайліченко. – К. : КНТЕУ, 2003. – 156 с.
17. Наконечна Г. Проблеми розвитку туризму регіону (на матеріалах Львівської області) [Електронний ресурс] / Г. Наконечна, М. Книш // *Наукові записки*. – 2009. – № 1. – С. 130–134. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nztnpu/geogr/2009_1/130.pdf
18. Одесити намагаються захистити пам'ятник Дюку від обстрілів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://24tv.ua/1200-mishkiv-piskom-odesiti-namagayutsya-zahistiti-pamyatnik_n1901876
19. Паньків Н. Є. Туристично-рекреаційні ресурси Львівської області: сучасний стан та перспективи використання для сталого розвитку туризму : монографія / Паньків Н. Є., Луцик М. В., Роїк О.Р. – Львів : Ліга-Прес, 2018. – 150 с.
20. Паньків Н.Є. ВПЛИВ КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ / Н.Є. Паньків, О.М. Гаврилишин // *Вісник Хмельницького Національного університету. Економічні науки. Хмельницький*, 2021. – № 6. – С. 212–224. (Index Copernicus, Google Scholar, CrossRef). <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/01/en-2021-6t1-36.pdf>.
21. Пламеницька О.Є. Фортеці й замки України / О.Є. Пламеницька // *Пам'ятки України*. – 1986. – № 3-4. – С. 34–41.
22. Попович С. І. Туристично-екскурсійні ресурси України: Вступ до проблеми / С.І. Попович // *Туристичні ресурси України : зб. наук. статей*. – К. : Типографія ФПУ, 1996. – С. 7–17.
23. Рутинський М.Й. Замковий туризм в Україні : навчальний посібник / М.Й. Рутинський. – Київ : Центр навчальної літератури, 2007. – 432 с.
24. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dfrr.minregion.gov.ua/>.

25. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 р. URL: <http://dfrr.minregion.gov.ua/>
26. Теребух А.А. Методологічні аспекти аналізу ресурсів міського туризму / А.А. Теребух, І.З. Дуцяк // *Наук.вісник Міжнародного гуманітарного університету Серія «Економіка і менеджмент»*. – 2015. – № 12. – С. 109–115.
27. Українська спадщина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://donklass.com>.
28. Центр туристичної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://city-adm.lviv.ua>
29. Які об'єкти охороняє ЮНЕСКО в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrainer.net/unesco-v-ukraini/>
30. UNWTO World Tourism Barometr [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mkt.unwto.org/barometer>.

References

1. Administratsiia Derzhavnoi prykordonnoi sluzhby Ukraïny [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <https://dpsu.gov.ua/>
2. Bozhko L.D. Kulturnyï turizm yak vazhlyvyï chynnnyk sotsialnokulturnoho rozvytku rehioniv Ukraïny / L.D. Bozhko // *Kultura Ukraïny*. – 2011. – Vypusk 32.
3. Vecherskyï V.V. Pam'iatky arkhitektury ta mistobuduvannia Ukraïny: dovidnyk derzhavnogo reiestru natsionalnogo kulturnoho nadbannia / V.V. Vecherskyï. – K. : Tekhnika, 2000. – 664 s.
4. Vsesvitnia orhanizatsiia turizmu [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : www.unwto.org.
5. Holovne upravlinnia statystyky Lvivskoi oblasti [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.lv.ukrstat.gov.ua/>
6. Holovne upravlinnia statystyky u m. Kyievi [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/>.
7. Hotelne hospodarstvo ta turizm u Lvivskii oblasti : statystychnyï zbirnyk. – L., 2010. – 111 s.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukraïny. Statystychna informatsiia [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>]
9. Derzhavne ahentstvo Ukraïny z turizmu ta kurortiv [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.tourism.gov.ua>
10. Derzhavnyï reiestr natsionalnogo kulturnoho nadbannia [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : http://web.archive.org/web/20081231050720/http://www.heritage.com.ua/reestry/ind_ex.php?id=67.
11. Interaktyvnyï muzeï "Vidvidaiï". Virtualnyï tur muzeïamy Lvivshchyny [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : https://loda.gov.ua/virtual_museums/
12. Klapchuk O.O. Turystychno-rekreatsiïni resursy Lvivskoi oblasti : monohr. / O.O. Klapchuk. – Lviv ; Ivano-Frankivsk : Foliant, 2012. – 192 s.
13. Kosar N. Doslidzhennia rozvytku turizmu v umovakh kryzy / N. Kosar, N. Kuzo // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2016. – № 2 (176). – S. 115–125.
14. Lvivshchyna — zemlia kvituchoï krasy // *Kraieznavstvo. Heohrafiia. Turizm*. – 2005. – № 29-30. – S. 1–42.
15. Masiuk O.Ya. Zamky i fortetsi Zakhidnoi Ukraïny. Istorychni mandrivky / O.Ya. Masiuk. – 2-e vyd., vypr. i dop. – Lviv : Tsentr Yevropy, 2005. – 192 s.
16. Mykhaïlichenko H.I. Praktyka orhanizatsiï turystychnykh podorozheï : navch. posibnyk / H.I. Mykhaïlichenko. – K. : KNTEU, 2003. – 156 s.
17. Nakonechna H. Problemy rozvytku turizmu rehionu (na materialakh Lvivskoi oblasti) [Elektronnyï resurs] / H. Nakonechna, M. Knysh // *Naukovi zapysky*. – 2009. – № 1. – S. 130–134. – Rezhym dostupu : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nztnpu/geogr/2009_1/130.pdf
18. Odesyty namahaiutsia zakhystyty pam'iatnyk Diuku vid obstriliv [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : https://24tv.ua/1200-mishkiv-piskom-odesiti-namagayutsya-zahistiti-pamyatnik_n1901876
19. Pankiv N. Ye. Turystychno-rekreatsiïni resursy Lvivskoi oblasti: suchasnyï stan ta perspektyvy vykorystannia dlia staloho rozvytku turizmu : monohrafiia / Pankiv N. Ye., Lushchik M. V., Roïk O.R. – Lviv : Liha-Pres, 2018. – 150 s.
20. Pankiv N.Ye. VPLYV KULTURNOÏ SPADSHCHYNY NA ROZVYTOK TURYZMU V ZAKHIDNIÏ UKRAÏNI / N.Ye. Pankiv, O.M. Havrylyshyn // *Herald of Khmelnytskyi National University*. 2021. – № 6. – S. 212–224. (Index Copernicus, Google Scholar, CrossRef). <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/01/en-2021-6t1-36.pdf>.
21. Plamenytska O.Ye. Fortetsi y zamky Ukraïny / O.Ye. Plamenytska // *Pam'iatky Ukraïny*. – 1986. – № 3-4. – S. 34–41.
22. Popovych S. I. Turystychno-ekskursiïni resursy Ukraïny: Vstup do problemy / S.I. Popovych // *Turystychni resursy Ukraïny : zb. nauk. stateï*. – K. : Typohrafiia FPU, 1996. – S. 7–17.
23. Rutynskyï M.Ï. Zamkovyï turizm v Ukraïni : navchalnyï posibnyk / M.Ï. Rutynskyï. – Kyïv : Tsentr navchalnoi literatury, 2007. – 432 s.
24. Stratehiia rozvytku Lvivskoi oblasti na period do 2020 r. [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <http://dfrr.minregion.gov.ua/>
25. Stratehiia rozvytku Lvivskoi oblasti na period do 2020 r. URL: <http://dfrr.minregion.gov.ua/>
26. Terebukh A.A. Metodolohichni aspekty analizu resursiv miskoho turizmu / A.A. Terebukh, I.Z. Dutsiak // *Nauk. visnyk Mizhnarodnogo humanitarnoho universytetu Serii «Ekononika i menedzhment»*. – 2015. – № 12. – S. 109–115.
27. Ukraïnska spadshchyna [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <http://donklass.com>.
28. Tsentr turystychnoi informatsiï [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <https://city-adm.lviv.ua>
29. Yaki ob'iekty okhroniaie YuNESKO v Ukraïni [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <https://ukrainer.net/unesco-v-ukraini/>
30. UNWTO World Tourism Barometr [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu : <http://mkt.unwto.org/barometer>.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-11](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-11)

УДК338.48

Тетяна КОЛЕСНИК

Державний біотехнологічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-9167-4072>

Андрій ЗАВГОРОДНИЙ

Миколаївський інститут розвитку людини Університету "Україна"

<https://orcid.org/0000-0002-2598-2106>

Сергій КАЛІНІЧЕНКО

Державний біотехнологічний університет

<https://orcid.org/0000-0003-3958-4763>

Андрій ГРІБНИК

Державний біотехнологічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-0266-3006>

МЕХАНІЗМИ КООРДИНАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ТУРИЗМУ

В умовах активізації світових глобалізаційних процесів зростає роль міжнародного туризму в системі міжнародних економічних відносин. Така діяльність дає можливість активізувати соціально-економічні процеси розвитку країн, що розвиваються, та впливає на зростання їх конкурентоспроможності. В умовах, коли сфера послуг стає доміантою, туризм займає визначальну роль у міжнародній суспільній діяльності, адже сприяє стійкому економічному розвитку, зайнятості та подоланню бідності, раціональному використанню ресурсів, обміну ментальними цінностями, а також взаєморозумінню між народами. Тому особлива увага приділяється соціально-економічним перетворенням у країнах, що розвиваються, пошуку нових форм міжнародної туристичної діяльності задля формування розвинутого ринку міжнародних туристичних послуг. Досвід різних країн показує, що успіх розвитку туризму безпосередньо залежить від того як на державному рівні сприймається ця галузь, наскільки вона забезпечується державною підтримкою. Потенціал туризму багатьом країнам світу дозволяє залучати значні кошти до державного бюджету, підвищувати доходи суміжних галузей економіки, сприяти зайнятості населення, покращувати стан туристичної інфраструктури. Зараз є наявними різні організаційні системи управління туризмом – від самостійних або суміжних міністерств до національних адміністрацій, безпосередньо підпорядкованих уряду. Крім того, деякі країни світу здійснюють регулювання туристичною діяльністю тільки на рівні регіональних органів державної влади, інші – не мають державних важелів впливу на сферу туризму взагалі. Туристична політика країн, незалежно від обраної моделі державного регулювання, спрямована на зміцнення економіки туризму та підвищення економічної ефективності цієї галузі народногосподарського комплексу. І кінцевий позитивний результат такої політики більшою мірою залежить від ефективності управлінських рішень та зацікавленості влади в їх подальшій реалізації задля сталого розвитку туристичної сфери.

Ключові слова: міжнародне регулювання, туристична діяльність, механізм, координація.

Tetiana KOLIESNIK

State Biotechnology University

Sergiy KALINICHENKO

State Biotechnological University

Andrii ZAVHORODNII

Mykolaiv Institute of Human Development of University "Ukraine"

Andrey GRIBINYK

State Biotechnological University

MECHANISMS OF COORDINATION OF NATIONAL TOURISM SYSTEMS

In the conditions of intensification of world globalization processes the role of international tourism in the system of international economic relations grows. Such activities provide an opportunity to intensify the socio-economic processes of development of developing countries and affect the growth of their competitiveness. In an environment where the service sector is becoming dominant, tourism plays a key role in international society, as it contributes to sustainable economic development, employment and poverty reduction, resource management, exchange of mental values, and mutual understanding between peoples. Therefore, special attention is paid to socio-economic transformations in developing countries, the search for new forms of international tourism in order to form a developed market for international tourism services. The experience of different countries shows that the success of tourism development directly depends on how the industry is perceived at the state level, to what extent it is provided by state support. The potential of tourism in many countries allows to attract significant funds to the state budget, increase the income of related sectors of the economy, promote employment, improve the state of tourism infrastructure. Various organizational systems for tourism management are now in place, from independent or related ministries to national administrations directly subordinate to the government. In addition, some countries in the world regulate tourism activities only at the level of regional government, others - do not have government leverage over tourism. The tourism policy of the countries, regardless of the chosen model of state regulation, is aimed at strengthening the tourism economy and increasing the economic efficiency of this sector of the national economic complex. And the final positive result of such a policy largely depends on the effectiveness of management decisions and the interest of the authorities in their further implementation for the sustainable development of the tourism sector.

Key words: international regulation, tourist activity, mechanism, coordination

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В умовах глобалізації на управління регіональним розвитком туризму впливає міжнародне регулювання – комплекс заходів, націлених на підтримку сталого розвитку туризму, упорядкування туристичної діяльності, ефективне управління окремими секторами туристичної індустрії, забезпечення їх скоординованої взаємодії, стандартизації туристичного обслуговування. Регулювання здійснюють міжнародні організації – об'єднання державних і національних організацій неурядового характеру, створених для досягнення загальних цілей у певній області людської діяльності (у сферах політики, економіки, соціального і культурного життя, туризму й інших).

Туризм є складним системним об'єктом з різноманітним внутрішнім зв'язком і зовнішніми відносинами з іншими системами, тому в даній роботі він буде розглядатися з точки зору сучасної загальної теорії систем. Виходячи із загального визначення системи, туристичну систему можна характеризувати як складну, частково самоврядну соціально-економічну систему. Маючи певні історичні, географічні, етнічні, духовні, політичні та економічні кордони, вона являє собою об'єднання природних, культурно-історичних, інфраструктурних, організаційних і технічних компонентів; учасників ринку і територіальними громадами, які виробляють і реалізують блага для туристичного споживання.

Аналіз досліджень та публікацій

Серед науковців дослідженням питання державного регулювання міжнародної туристичної діяльності в Україні займалися Семенов В., Омельчак К., Кравчук І., Шупік Б., Килин О., Гусякова О., Кириєнко О., Войтушенко О., Діденко А., Манзюк В., Станіславська Г., Валінкевич Н., Матвійчук Л., Давиденко Л. та інші. Незважаючи на їх значний науковий внесок у дослідження державного регулювання міжнародної туристичної діяльності, окремі теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми вивчені недостатньо. Це зумовлено тим, що міжнародний туризм лише почав активно розвиватися серед інших галузей господарської діяльності України. Саме тому, проблема поглибленого вивчення особливостей державного регулювання набуває актуальності.

Формулювання цілей статті

Формулювання цілей статті дослідити механізм координації національних систем туризму

Виклад основного матеріалу

Туристична система – це відкрита система, яка поєднує у собі взаємодіючі елементи та дії направлені на виробництво та реалізацію благ для туристичного споживання. Туристична система надзвичайно важлива, оскільки вона все структурує та упорядковує. Без туристичної системи неможливий стабільний розвиток туризму. Будь-яка система позбавляється всіх своїх функцій без цілеспрямованого управління.

Становлення координаційних механізмів у сфері туризму на міждержавному рівні можна зарахувати початку ХХ століття. Тоді увага світової спільноти була звернена на економічні, соціальні та політичні ефекти, які став генерувати туризм. «Глобальний розвиток туризму, широке поширення туристських зв'язків і маршрутів за межі національних кордонів держав, перетворення туризму на міжнародну туристичну індустрію вимагали міжнародного управління туристичною діяльністю та її регулювання» [1].

Під координацією туристської діяльності маємо на увазі стійку комунікацію, що веде до узгодженості дій державних, громадських та приватних структур (прямо і побічно пов'язаних зі сферою рекреації та туризму) щодо розробки та реалізації методів, механізмів та інструментів впливу правового, економічного, соціального та іншого характеру з метою підвищення соціально-економічної ефективності туристської діяльності, забезпечення сталого розвитку туризму, задоволення внутрішнього та зовнішнього попиту на туристські послуги та товари при раціональному використанні наявного туристського потенціалу.

Координація туристської діяльності ґрунтується на взаємовідносинах, що вибудовуються у всіх напрямках як між учасниками ланцюжка створення цінності туристського продукту, так і між іншими суб'єктами сфери рекреації та туризму: органами влади, державними службами, освітніми установами, громадськими організаціями та ін.

Процес становлення механізмів регулювання міжнародного туризму можна уявити трьома історичними лініями – організаційною, концептуальною та цільовою, що визначає вектор розвитку системи.

Організаційний розвиток відбувався у три етапи. До середини ХХ століття сформувалася міжнародна організація, що мала асоціативний характер: Міжнародний конгрес офіційних туристських асоціацій (з 1925 р.), Міжнародний союз офіційних туристичних організацій (з 1947 р.). У 1970 р. він був перетворений на міждержавний орган – Всесвітню туристську організацію (UNWTO) [3], що співпрацює зі спеціалізованими установами ООН – ЮНЕСКО та всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВОЗ), а 2003 рік ознаменувався її входженням до складу ООН як спеціаліст. З цього часу UNWTO є міждержавним органом, що спирається на політичний характер взаємодії держав у сфері туризму (мається на увазі

обумовленість розвитку міжнародного туризму політикою та одночасно його значний внесок у справу миру та стабілізації міжнародних відносин) [4].

Таблиця 1

**Огляд тенденцій та політики у галузі туризму
(на основі доповідей Комітету з туризму OECD за 2010–2020 рр. [2])**

Роки	Глобальні виклики	Тенденції розвитку міжнародної системи туризму
2010	Глобальна фінансово-економічна криза	Зростання значення, яке сектор туризму відіграє в національній економіці; Хоча глобальна фінансова криза вплинула на рівень міжнародного туризму, особливо в розвинених країнах, внутрішній туризм залишається жвавим
2012	Розвиток в умовах невизначеного економічного клімату	Важлива роль туризму як економічного фактору, експортної галузі та двигуна для створення робочих місць; Потенціал туризму для зростання в умовах невизначеного економічного клімату, особливо в країнах з туристичною економікою, що розвивається. Важливість ролі управління (відпрацювання спільних для країн підходів) на національному рівні у світлі наскрізного характеру туризму
2014	Наслідки економічної кризи	Спрощення поїздок та віз; Розвиток відносин між оподаткуванням та туризмом; Важливість розумніших підходів для підтримки туризму та економічного зростання при одночасному підтриманні цілісності та безпеки національних кордонів;
2016	Зміна тенденцій світового ринку, дедалі значніша роль економіки Китаю; Геополітичне середовище, що швидко розвивається; Міграційна криза	Зростання кількості іноземних туристів у країнах з економікою, що розвивається; Значний тиск на діючу візову та імміграційну політику – країни, як ніколи раніше, визнають важливість забезпечення балансу між безпекою та адекватним захистом кордонів, а також необхідність забезпечення як легкості подорожей, так і безпечних умов для туристів;
2018	Зміна демографічної ситуації (міграційні потоки); Цифровізація; Зміна клімату	Перехід до нової політики розвитку: політика в галузі туризму стійкого інклюзивного зростання, туризм повинен відіграти важливу роль у переході до зеленої економіки; Перехід до більш послідовних та всеосяжних підходів до розробки політики в галузі туризму допоможе переорієнтувати зростання туризму, щоб краще розподілити вигоди, усунути нерівність та підвищити стійкість економіки.
2020	Цифровізація	Цифрова революція надає глибоке впливом геть сектор туризму, змінюючи способи пересування покупців, безліч способи надання услуг. Цифровізація трансформує бізнес-моделі та процеси у сфері туризму, сприяє формуванню глобальних виробничо-збутових ланцюжків та екосистем цифрового бізнесу. Підготовка туризму до цифрового майбутнього.

Управління Організацією (через Генеральну Асамблею та Виконавчу раду) та її мету (сприяння розвитку туризму для внесення вкладу в економічний розвиток, міжнародне порозуміння, мир, процвітання, загальна повага та дотримання прав людини та основних свобод для всіх людей без різниці раси, статі, мови та релігії) зафіксовані у 1970 р. Статуті. Стратегічні цілі розвитку (з урахуванням регулярних коригувань) реалізуються у двох напрямках:

- 1 – внесок у досягнення цілей сталого розвитку відповідно до програмних установ ООН;
- 2 – сприяння підвищенню конкурентоспроможності туристичного сектора держав-членів (налагодження міжнародного співробітництва, формування правової бази, уніфікації якості послуг у сфері туризму та ін.) [5, 6].

Розробка концептуальних засад розвитку туризму та його термінологічного апарату ініційовано Лігою Націй. Сьогодні вони оформлені як основні керівні документи, до яких відносяться Допоміжний рахунок туризму [7], Хартія туризму [8] та її частина – «Кодекс туриста».

Таким чином, оформлення сучасної міжнародної системи регулювання туризму можна датувати періодом 2002-2008 рр., коли воедино зійшлися концептуальна, організаційна та цільова лінії її розвитку: Всесвітня туристська організація була перетворена на UNWTO і статистична комісія ООН опублікувала та рекомендувала до використання у всіх редакцію Рекомендацій щодо статистики туризму, а також Допоміжний рахунок туризму. На цей момент туризм було визнано найважливішим інструментом сталого розвитку .

Членами UNWTO є дійсні члени (158 країн), асоційовані члени (6 країн), спостерігачі (2 країни), афілійовані члени (більше 500 організацій – туристичні компанії, а також освітні установи, туристичні асоціації та місцеві органи управління туризмом) [9].

Ряд країн, з різних причин, є її членами. Однак це не означає, що вони не беруть участь у розвитку глобальної системи міжнародного туризму. Скоріше навпаки. Наприклад, Великобританія – батьківщина масового туризму, що є законодавцем туристичної моди та політики, і США – найбільший світовий туристичний ринок, який приймає найбільшу кількість туристів, не тільки має у своєму розпорядженні найбільший у світі готельний фонд, але й розміщує на своїй території штаб-квартири найбільших світових готельних мереж. Серед країн, що раніше входили до UNWTO, але покинули її Бельгія (до 1997), Канада (до 2012), Гренада (до 1997), Латвія (2005–2012).

Національні системи туризму суттєво відрізняються одна від одної. Вони неоднорідні за рівнем централізації та регіоналізації, за рівнем державного регулювання, участі різних галузевих (транспортних, природоохоронних, освітніх та ін.) відомств у формуванні державної системи туризму, за принципами фінансування та часткою участі влади та бізнесу, а також рівнем законодавчо-правового забезпечення

Кожна з країн має власну систему організації та управління туристичною галуззю. Організаційні структури державного рівня, з одного боку, здійснюють ефективну взаємодію з UNWTO, і тією чи іншою мірою сприяють просуванню висунутих ними ініціатив, а з іншого – організують розвиток туристичної всередині країн (створення умов для припливу іноземної валюти, просування національного турпродукту, розширення співробітництва між урядом та бізнесом). А.Д. Чуднівський із співавторами [4] виділяють три основні підходи до державного управління національними системами туризму: ринковий, авторитарний, пов'язаний з іншими сферами управління (табл. 2).

Незважаючи на унікальність національних систем туризму, можна прогнозувати просування у бік дедалі більшої їх уніфікації та введення єдиних принципів управління, основою для яких вже стала система збору статистичних даних, що сформувалася, на основі єдиної концептуальної основи та понятійного апарату, загальні для країн правила митного і прикордонного. взаємодії, міжнародних пасажирських перевезень, медичного та соціального страхування туристів, діяльності туристичних компаній. Такі правила поступово уточнюються та вдосконалюються згідно з міждержавними домовленостями, у тому числі прийнятими Гаазькою Декларацією з туризму [10].

Крім UNWTO, яка здійснює загальну координацію міждержавних взаємодій у сфері туризму, існує близько 70 міжнародних організацій, призначених для узгодження дій щодо окремих секторів галузі туризму – транспорт, гостинність, безпека та ін.

Таблиця 2

Державні підходи до управління сферою туризму

Підхід	Характеристика	Приклад
Ринкова самоорганізація	Централізоване регулювання туристської галузі не виражено; Туризм національної економіки є однією з основних статей доходу; Суб'єкти туристського ринку мають сильні позиції та здатні вирішувати свої проблеми без державної участі – представлені транснаціональними корпораціями (впливовими мережевими структурами).	США. Уряд не регулює туризм як окрему галузь. Національне бюро подорожей та туризму у рамках Міністерства торгівлі є контактною особою з урядом.
Авторитарне управління туристичною галуззю	Функціонує впливове профільне міністерство, яке контролює діяльність усіх підприємств галузі у країні чи галузь має пряме підпорядкування уряду; Здійснюються значні фінансові вкладення в індустрію туризму (рекламну та маркетингову діяльність, інвестування у туристичну інфраструктуру тощо); Особливості культури та традиції визначають жорсткі рамки туристичної діяльності; Туризм є важливим сектором економіки	Країни з профільними міністерствами туризму: Греція, Ізраїль, Мексика, Бразилія, Болгарія, Хорватія, Єгипет, Індонезія, Південна Африка. Країни, де туризм має пряме підпорядкування уряду/кабінету міністрів: Росія, Угорщина, Мальта, Коста-Ріка.
Туристична сфера пов'язана з іншими сферами управління	Управління туристичною сферою покладено профільний підрозділ багатогалузевого міністерства; Туризм не є провідним сектором економіки, але йому надається важливого значення у культурному, соціально-економічному та інвестиційному розвитку; Участь держави зосереджено на загальних питаннях державного регулювання: - розробка нормативно-правової бази; - координація діяльності регіональних органів влади; - міжнародне співробітництво на міждержавному рівні; - збирання та обробка статистичної інформації; - державні вкладення у розвиток внутрішнього та в'їзного туризму	Країни, де галузь туризму перебуває у підпорядкуванні міністерств економіки чи економічного розвитку: Чехія, Латвія, Люксембург, Польща, Португалія. Країни, де галузь туризму керується у межах багатогалузевих міністерств: Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Чилі, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ісландія, Ірландія, Італія, Японія, Респ. Корея, Литва, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Туреччина, Сполучене Королівство, Колумбія, Казахстан, Марокко, Перу, Румунія, Сербія

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Міжнародний туризм є динамічною категорією, яка постійно вдосконалюється через появу нових можливостей для проведення дозвілля туристами. Головним чином саме заради задоволення потреб туристів у відпочинку та рекреації здійснюється розвиток туристичної галузі у цілому світі. Туристична політика країн, незалежно від обраної моделі державного регулювання, спрямована на зміцнення економіки туризму та підвищення економічної ефективності цієї галузі народногосподарського комплексу. І кінцевий позитивний результат такої політики більшою мірою залежить від ефективності управлінських рішень та зацікавленості влади в їх подальшій реалізації задля сталого розвитку туристичної сфери.

Література

- Особливості формування та реалізації туристичної політики держави: міжнародний, національний, регіональний досвід : монографія / кол. авт., за ред. А.Ю. Парфінєнка. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. 280 с
- OECD Tourism Trends and Policies 2010-2020. Paris: OECD Publishing, 2020. 325 p.
- Устав Всемирной туристской организации. Принят на Внеочередной сессии 399 Генеральной ассамблеи МСОТО (Мехико, 17-28 сентября 1970 г.). Вступил в силу 2 января 1975 года, в соответствии со

Статьей 36. Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/902038110>.

4. Чудновский А. Д., Королев Н. В., Гаврилова Е.А., Жукова М. А., Зайцева Н. А. Менеджмент туризма : учебник. М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. 576 с.

5. Report of the Secretary-General Part II: Administrative and statutory matters (b) UNWTO financial report and audited Financial Statements for the year ended 31 December 2014. Executive Council 100th session, Rovinj, Croatia, 27-29 May, 2015. UN WTO: Madrid, 13 April 2015. 97 p.

6. UNWTO financial report and audited Financial Statements for the year ended 31 December 2018. Executive Council 110th session, Baku, Azerbaijan, 16-18 June, 2019. UN WTO: Madrid, 20 May 2019. 91 p.

7. Вспомогательный счет туризма: рекомендуемая методологическая основа, 2008 год. Методологические исследования Серия F № 80/Rev.1. Люксембург, Мадрид, НьюЙорк, Париж: ООН. Департамент по экономическим и социальным вопросам Статистический отдел, 2010. 132 с.

8. Хартия туризма. Одобрена резолюцией I VI сессии Генеральной ассамблеи Всемирной туристской Организации 22 сентября 1985 года. Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901756802>.

9. Основополагающие документы ЮНВТО, Том I – Устав, правила процедуры, соглашения. Всемирная туристская организация (ЮНВТО): Мадрид, Испания, 2016. 184 с.

10. Гагская декларация «О месте туризма в экономическом и социальном развитии». Декларация Межпарламентской конференции по туризму. Принята 14 апреля 1989 г. Королевство Нидерланды, Гаага. Текст документа сверен по: "Информационный бюллетень Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ" N 25, 2000 год. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901737419>.

References

1. Osoblyvosti formuvannia ta realizatsii turystychnoi polityky derzhavy: mizhnarodnyi, natsionalnyi, rehionalnyi dosvid : monohrafiia / kol. avt., za red. A.Yu. Parfinenka. Kharkiv : KhNU imeni V.N. Karazina, 2013. 280 s

2. OECD Tourism Trends and Policies 2010-2020. Paris: OECD Publishing, 2020. 325 r.

3. Ustav Vsemirnoj turistskoj organizacii. Prinjat na Vneochednoj sessii 399 General'noj assamblei MSOTO (Mehiko, 17-28 sentjabrja 1970 g.). Vstupil v silu 2 janvarja 1975 goda, v sootvetstvii so Statej 36. Jelektronnyj fond pravovyh i normativno-tehnicheskikh dokumentov. URL: <https://docs.cntd.ru/document/902038110>.

4. Chudnovskij A. D., Korolev N. V., Gavrilova E.A., Zhukova M. A., Zajceva N. A. Menedzhment turizma : uchebnik. M. : Federal'noe agentstvo po turizmu, 2014. 576 s.

5. Report of the Secretary-General Part II: Administrative and statutory matters (b) UNWTO financial report and audited Financial Statements for the year ended 31 December 2014. Executive Council 100th session, Rovinj, Croatia, 27-29 May, 2015. UN WTO: Madrid, 13 April 2015. 97 r.

6. UNWTO financial report and audited Financial Statements for the year ended 31 December 2018. Executive Council 110th session, Baku, Azerbaijan, 16-18 June, 2019. UN WTO: Madrid, 20 May 2019. 91 r.

7. Vspomogatel'nyj schet turizma: rekomenduemaja metodologicheskaja osnova, 2008 god. Metodologicheskie issledovanija Serija F № 80/Rev.1. Ljuksemburg, Madrid, N'juJork, Parizh: OON. Departament po jekonomicheskim i social'nyh voprosam Statisticheskij otdel, 2010. 132 s.

8. Hartija turizma. Odobrena rezoljuciej I VI sessii General'noj assamblei Vsemirnoj turistskoj Organizacii 22 sentjabrja 1985 goda. Jelektronnyj fond pravovyh i normativno-tehnicheskikh dokumentov. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901756802>.

9. Osnovopolagajushhie dokumenty JuNVTO, Tom I – Ustav, pravila procedury, soglashenija. Vsemirnaja turistskaja organizacija (JuNVTO): Madrid, Ispanija, 2016. 184 s.

10. Gaagskaja deklaracija «O meste turizma v jekonomicheskom i social'nom razvitii». Deklaracija Mezhpaplamentskoj konferencii po turizmu. Prinjata 14 aprelja 1989 g. Korolevstvo Niderlandy, Gaaga. Tekst dokumenta sveren po: "Informacionnyj bjulleten' Mezhpaplamentskoj Assamblei gosudarstv-uchastnikov SNG" N 25, 2000 god. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901737419>.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-12](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-12)

УДК 338.48

Мирослава ГАБА

Національний університет «Львівська політехніка»

<https://orcid.org/0000-0002-8642-8942>

e-mail: mirkah@ukr.net

Юлія ПОГРАНИЧНА

Національний університет «Львівська політехніка»

e-mail: julia.pogranychna01@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКЗОТИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто використання екзотики та екзотичного туризму в Україні. Встановлено, що на сучасному етапі динамічного розвитку туризму, особливим попитом серед туристів користуються екзотичні тури. Звичні програми турів втратили свою актуальність, тому в пошуках нових вражень, туристи відкривають для себе новий напрям туризму – екзотичні подорожі. Виявлено, що екзотичний туризм в країні має всі шанси стати затребуваною та конкурентоспроможною туристичною сферою, що дасть можливість збільшити доходи держави від галузі туризму та створити додаткове джерело валютних надходжень, що буде особливо актуально у повоєнний час. Визначено, що доцільним для розвитку екзотичного туризму в Україні, є важливість підтримувати, популяризувати та фінансувати перспективні «молоді» туристичні напрями. Такими, наприклад, є незвичні SPA-процедури із бджолами та вино терапія, це ті напрями, що будуть перспективними для розвитку екзотичного туризму в Україні.

Ключові слова: екзотика; екзотичні подорожі; екзотичний туризм; незвичні SPA-процедури, вино терапія, бджолярство.

Myroslava HABA, Julia POGRANICHNA

Lviv Polytechnic National University

PROSPECTIVE DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF EXOTIC TOURISM IN UKRAINE

The article examines the use of exoticism and exotic tourism in Ukraine. Nature, art and culture of African and Asian countries are often associated with exoticism. However, exoticism is not only about the sun, the sea, the beach, unusual fruits, kangaroos or the culture of eating sushi. In fact, everything that is unusual for a tourist's place of ordinary residence, interesting and unusual for him can be called exotic in tourist trips. Therefore, Ukraine can also be considered an exotic country for foreign visitors. So, in our country, foreigners are attracted by the authentic traditional crafts of Ukrainians, their culture, unusual customs and traditions, unique culinary traditions, health practices, intangible cultural heritage. It has been established that at the current stage of the dynamic development of tourism, exotic tours are in particular demand among tourists. Usual tour programs have lost their relevance, therefore, in search of new experiences, tourists discover a new direction of tourism - exotic trips. It was found that exotic tourism in the country has every chance to become a popular and competitive tourism field, which will provide an opportunity to increase the state's income from the tourism industry and create an additional source of foreign exchange earnings, which will be especially relevant in the post-war period. It was determined that it is expedient for the development of exotic tourism in Ukraine to support, popularize and finance promising "young" tourist destinations. Such, for example, are unusual SPAs - procedures with bees and wine therapy, these are the directions that will be promising for the development of exotic tourism in Ukraine, namely in the Ivano-Frankivsk, Chernivtsi and Zakarpattia regions. The outlined directions for the development of exotic tourism in Ukraine are among the important exotic tourist resources, the use of which in exotic and other tours will give the opportunity to expand the range of offers to travel companies, attract new potential tourists (both foreign and domestic), popularize Ukraine as an exotic country that in turn, will contribute to the development of new types of tourism and bring income to the tourism sphere of Ukraine.

Keywords: exotic; exotic trips; exotic tourism; unusual SPA - procedures, wine therapy, beekeeping.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

На сучасному етапі динамічного розвитку туризму, особливим попитом серед туристів користуються екзотичні тури. Звичні програми турів втратили свою актуальність, тому в пошуках нових вражень, туристи відкривають для себе новий напрям туризму – екзотичні подорожі. Сам термін «екзотика» означає набір певних характеристик, притаманних країнам із іншим кліматом, культурою, звичаями, традиціями, природою тощо, що є незвичними для туриста та не притаманні його постійному місцю проживання. Щоправда, для екзотичних подорожей властиве короткочасне відвідування місцевості, оскільки в іншому випадку.

Найчастіше із екзотикою асоціюють природу, мистецтво та культуру африканських та азійських країн. Проте, екзотика – це не лише про сонце, море пляж, незвичні фрукти, кенгуру чи культуру поїдання суші. Насправді екзотикою у туристичних подорожах можна назвати все те, що непритаманно для місця постійного проживання туриста, є цікавим та незвичним для нього. Тому, Україну також можна вважати екзотичною країною для іноземних відвідувачів. Так, в нашій країні іноземців приваблюють автентичні традиційні промисли українців, їх культура, незвичні звичаї та традиції, унікальні кулінарні традиції, практики оздоровлення, нематеріальна культурна спадщина тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед дослідників, котрі займалися дослідженням питань розвитку екзотичного туризму можна виділити наступних: Бобловський О. Ю., Кляп М. П., Притков В. Ю., Жердьов А. Е., Шандор Ф. Ф., які в своїх працях розглядали поняття екзотики та екзотичного туризму, проводили дослідження розвитку екзотичного туризму в світі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень щодо розвитку туризму, зокрема екзотичного є ще деякі проблеми, пов'язані з дослідженням розвитку екзотичного туризму в Україні вирішення яких зумовлює необхідність для подальших досліджень. Незважаючи на те, що Україна має всі необхідні ресурси для розвитку екзотичного туризму, вона все ще не позиціонує себе на світовому ринку туристичних послуг як екзотична країна. Тому вартим уваги є дослідження екзотичного туризму в країні, створення нестандартних туристичних програм, що є незвичними для іноземців та можуть стати її екзотичною візитівкою. Позиціонування України як екзотичної держави на туристичному ринку сприятиме спрямуванню до неї туристичних потоків. Екзотичний туризм в країні має всі шанси стати затребуваною та конкурентоспроможною туристичною сферою. Це збільшить доходи держави від галузі туризму та створить додаткове джерело валютних надходжень, що буде особливо актуально у повоєнний час.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз наявних туристичних ресурсів та визначення перспективних напрямів екзотичного туризму, що здатні позиціонувати Україну як екзотичну.

Виклад основного матеріалу

У сучасному світі екзотичний туризм стає все більш популярним видом проведення дозвілля. Екзотичний туризм є доволі перспективним, адже українська екзотика є нетрадиційною для іноземних відвідувачів. До екзотичних об'єктів, що становлять туристичний інтерес, в Україні можна віднести її культуру, звичаї, традиції, кухню, стародавні ремесла, елементи нематеріальної культурної спадщини, незвичні ферми, нетрадиційні способи оздоровлення та аналоги всесвітньо відомих туристичних атракцій тощо.

Сьогодні, коли туристична галузь потерпає від кризи, екзотичний туризм може завоювати ринок туристичних послуг та дати новий поштовх для розвитку індустрії. Зважаючи на розмаїття об'єктів туристичного зацікавлення в Україні, що можна назвати екзотичними для іноземців, наша країна може стати однією із країн-лідерів за розвитком даного виду туризму [1].

Доцільним для розвитку екзотичного туризму в Україні, є важливість підтримувати, популяризувати та фінансувати перспективні «молоді» туристичні напрями. Такими, наприклад, є незвичні SPA-процедури із бджолами та винотерапія. Це ті напрями, що будуть перспективними екзотичними для туристів, але зараз досі маловідомі.

У світі існує безліч SPA-салонів екзотичного спрямування: в Ізраїлі, наприклад, можна спробувати масаж зміями, в Чехії прийняти теплу пивну ванну, а в Фінляндії на декілька хвилин зануритися в морозильну камеру при температурі -110 градусів за Цельсієм. Це все вважається екзотичними способами оздоровлення.

Екзотичний SPA-туризм є і в Україні, зокрема в Карпатах. Так в Івано-Франківській та Закарпатській областях починає розвиватись такий напрям оздоровлення людини як апітерапія. Цей вид терапії включає: сон на вуликах, лікування укусами бджіл, медитація під гул бджолиного рою, споживання продуктів бджільництва, купання у гарячих чанах та в термальних басейнах тощо.

Одним із таких карпатських центрів оздоровлення методом апітерапії є селище Білоберізка на Івано-Франківщині. Для лікування там використовують лише карпатських аборигенних бджіл, так званих «карпатонок». Цей вид бджіл відрізняється миролюбністю, а також витривалістю та працьовитістю. Вважається, що реакцією на отруту бджоли є розширення судин, в результаті чого збільшується притік крові до хворих органів, знижується артеріальний тиск, покращується сон та стимулюється імунітет.

Апітерапію включено також до програми оздоровлення таких закладів: санаторій «Боржава», оздоровчий комплекс «Ужанські Купелі», санаторій «ТуСтань», пансіонат «Богема», гостинний двір «Кільце Карпат» тощо.

Оздоровлення методом апітерапії практикують також і на Буковині. Так, у селищі Михайлівка Глибоцького району Чернівецької області знаходиться апітерapeutичний оздоровчий комплекс «Мівіра». Це перший комплекс такого типу у Чернівецькій області. Проект було реалізовано на кошти Австрійської агенції розвитку та приватного підприємця Михайла Баловсяка в рамках Програми розвитку ООН в Україні.

Усього комплекс складається із 3 будиночків та 10 лежанок для сну на вуликах, у кожній з яких по 4 бджолиних сім'ї. Усе зроблено із натуральних матеріалів, запевняє пан Михайло – власник ферми, а використані під час будівництва фарби – на водяній основі. Щоправда поспати на вуликах можна лише з початку квітня до кінця жовтня, тобто доки триває стадія розвитку у бджіл. Відпочивати на таких лежанках

для того, щоб відчути розслаблення необхідно не менше 3 годин, для сеансу повної терапії – достатньо 8. Збоку лежачка є декілька трубочок, через які до відвідувача проходить повітря, насичене прополісом із вулика, що також володіє багатьма лікувальними властивостями.

Апітерапія – це відносно новий вид оздоровлення не лише в Україні, а у світі в цілому. Наша країна має всі можливості для розвитку цього напрямку оздоровлення та незвичного SPA із використанням продуктів бджільництва. Апітерапія має всі шанси стати ще однією «екзотичною» візитівкою екзотики України.

Заслуговує на увагу ще один нетрадиційний вид оздоровлення, що лише починає розвиватись в Україні – винотерапія.

Програми винних турів відомими виноробними регіонами Франції часто включають різноманітні SPA-процедури – винотерапію. На сьогодні це екзотичний напрям SPA-туризму в світі, що набув поширення у відомих винних країнах: Франції, Іспанії, Італії тощо. Сьогодні, винотерапія розвивається і в Україні та вже набуває популярності серед туристів.

Одним із цікавих, екзотичних напрямків SPA-туризму в Україні є винотерапія, в основі якої лежить використання похідних виноградної лози, а саме: виноградне листя, винні дріжджі, оболонка виноградної ягоди, виноградні екстракти, сік, масло виноградних кісточок та вино. В кінці XX ст. було доведено, що продукти виноградицтва володіють надзвичайними антиоксидантними властивостями, вони підвищують імунітет та покращують захисні функції шкіри. Винна терапія впливає також на проникність судинної стінки, є профілактикою для атеросклерозу, володіє протівірусною та бактерицидною дією. Саме цілющі властивості вина основою для розвитку винотерапії у трьох напрямках: лікувальному, лікувально-профілактичному та косметологічному.

На сьогодні, центром винної терапії є SPA-курорт «Кодалі» у Франції, хоча можливості створення подібних SPA-центрів є і в Україні, особливо це стосується її південних районів та Закарпаття, що значною мірою перевищують аналогічних потенціал інших європейських центрів. Така тенденція пов'язана не тільки із широкою різноманітністю і багатством виноградників регіону, наявними виноробними традиціями краю, а й із можливістю здійснення винотерапії на базі функціонуючих SPA-центрів чи санаторно-курортних закладів.

У винній терапії особливою популярністю користуються наступні SPA-процедури: масаж із використанням виноградної олійки; пілінг подрібненими виноградними кісточками; обгортання (під час таких процедур використовують лікувальну глину, виноградне листя, масло виноградних кісточок, м'якоть винограду, винні дріжджі); винні ванни.

Одним із центрів винотерапії в Україні є санаторій «Боржава», що знаходиться у селищі Довге на Закарпатті. Винотерапія або енотерапія, як її ще називають, є родзинкою курорту та полягає у оздоровленні натуральним закарпатським вином у поєднанні із мінеральними водами. Винну терапію «Боржави» проходить у двох основних напрямках: споживання вина у оздоровчих і лікувальних цілях та SPA-процедури [3].

В рамках винотерапії у санаторії «Боржава» пропонують справжню екзотичну процедуру – прийняти ванну із справжнього закарпатського вина, яка омолоджує, знімає стрес та навіть лікує шкіру. Цю ванну називають ще «ванною Ніфертіті», тому що єгипетська цариця, що була справжньою красунею, дуже любила нетрадиційні SPA-процедури. А відчути себе на її місці у цьому санаторії може кожен охочий. У ванну набирають справжню мінеральну воду і доливають до неї 5 літрів справжнього сухого червоного вина від місцевих виноробів, приймання ванни поєднують із гідромасажем. Фахівці кажуть, що достатньо навіть 15 хв для того, щоб відчути омолодження шкіри. До речі, процедура користується популярністю не лише серед жінок, а й серед чоловіків. Іншими SPA-процедурами, в рамках енотерапії, на які є попит є обгортання та масажі із використанням масла виноградних кісточок та м'якоті виноградних ягід [4].

Зважаючи на захоплення винотерапією, сьогодні будують цілі винні SPA-готелі та курортні комплекси, що спеціалізуються на наданні послуг із використанням продуктів виноградицтва.

Найбільш відомими SPA-готелями, що спеціалізуються на енотерапії є: Les Sources de Caudalie Bordeaux (Франція), Relais San Maurizio (Італія), Marques de Riscal (Іспанія). Там пропонують SPA-процедури із застосуванням найкращих практик винотерапії, ванни із мінеральними водами та натуральним вином, медово-виного обгортання, масажу із маслом кісточок винограду.

На жаль, в Україні даний напрям розвитку SPA-індустрії ще не достатньо розвинений. Найбільш перспективними районами будівництва спеціалізованих винних SPA-готелів є південні регіони України, АР Крим та Закарпаття, де активно розвивається винний туризм. Перший SPA-готель, де будуть надаватись винотерапевтичні послуги будується в Одеській області.

Варто зазначити, що будівництво аналогічних закладів індустрії SPA-послуг, привернуло б увагу не лише вітчизняних, а й іноземних туристів, що сприяло б популяризації України як країни, де надаються екзотичні терапевтичні послуги із використанням натуральних продуктів. Значною перевагою нашої держави, зокрема є надзвичайна природа, відкритість місцевих виноробів, унікальні традиції виготовлення вина, що дає змогу поєднувати надання SPA-послуг із іншими спеціалізованими турами, а також включати їх до програм турпослуг. Також наявність вже функціонуючих санаторно-курортних комплексів дає

можливість поєднання SPA-процедур із використанням продуктів виноградарства із іншими лікувально-оздоровчими процедурами.

Ще одним напрямом розвитку екзотичного туризму, що однозначно заслуговує уваги є бортництво.

Бортництво – це стародавній традиційний промисел, що являє собою форму лісового бджільництва та передбачає розведення бджіл в бортях. Бортництво справило великий вплив на духовну культуру Українського Полісся. Виготовлення вуликів-колод та бортей пов'язане з деревообробкою, а саме з теслярством, ковальством, проте чи не найбільш важливим є документування процесу виготовлення мотузок деревозазних приладів (зі шкіри, кропиви чи коноплі), технологія виготовлення яких майже втрачена. Окрім архаїчних практик бджільництва, бортництво тісно пов'язане із духовною культурою українців – велика кількість прозових переказів, календарно-обрядових пісень містить чимало народних уявлень та вірувань у образ бджоли. Звеличували і мед та віск, що мали ритуальне значення, оскільки використовувались у різноманітних обрядах (весільних, поминально-похоронних процесій).

Бортництво розвивалось у декількох регіонах на території України: на Поліссі, Поділлі, Полтавщині, Дніпропетровщині та у Карпатах. Щоправда, у XIX ст. воно було витіснене із більшості регіонів сучаснішими формами бджільництва.

На сьогодні, бортництво перейшло до ряду архаїчних ремесел, що суттєво вплинуло на території його розвитку. Сучасний ж ареал поширення давнього промислу охоплює лише Рівненську (Дубровинський, Зарічненський, Володимирецький, Березнівський, Сарненський, Рокитнівський райони) та Житомирську (Олевський, Ємільчинський, Овруцький райони) області. Найактивніше ремесло розвивається на півночі Рокитнівського, Овруцького і Олеського районів Житомирської та Рівненської областей, де сконцентрована найбільша кількість спадкових бортників.

Бортництво як традиційний промисел 30 квітня 2018 року було включене до Національного переліку елементів нематеріальної культурної спадщини Наказом Міністерства культури України № 465 за ініціатииви ГО «Бортники України».

У Європі бортництво поширене, в основному, на території трьох держав: України, Польщі та Білорусі. Зокрема, варто згадати про те, що Польща та Білорусь спільно підготували проект щодо внесення бортницького ремесла до Переліку елементів нематеріальної спадщини ЮНЕСКО. Тому, у грудні 2020 року культура бортництва цих країн була внесена до Репрезентативного списку ЮНЕСКО нематеріальної культурної спадщини. Щоправда, даний проект виглядає дивно без участі України, зокрема тому, що білоруське бортництво з історико-етнографічної точки зору є дуже схожим до українського. Навіть за мапою видно, що бортництво цих трьох європейських держав є територіально, а отже, і культурно близьким. Саме тому, керівники проекту «Бортництво Полісся: архаїчна традиція» та інші уповноважені представники України докладають максимум зусиль для того, щоб «Бортництво Полісся» було представлене у Репрезентативному списку нематеріальної спадщини ЮНЕСКО та долучилось до транскордонної номінації.

У період протягом червня-жовтня 2020 року задля популяризації бортництва як традиційного елемента нематеріальної культурної спадщини реалізовано національний проект «Бортництво Полісся: архаїчна традиція» Вишгородським історико-культурним заповідником за підтримки Українського культурного фонду.

Створення веб-сайту «Віртуальний музей бортництва» – одна із основних цілей проекту. Це інноваційний культурний продукт, що включає інтерактивну експозицію у цифровому форматі, що здатна повноцінно та доступно презентувати бортництво як елемент нематеріальної культурної спадщини України. Веб-сайт є інтерактивним. Він оснащений інтерактивним альбомом, презентаційними матеріалами, інтерактивним тематичним календарем, інтерактивними листівками, QR-картками, тематичними відеороликами тощо. «Віртуальний музей бортництва» включає цифрову бібліотеку, яка містить публікації на тему бортництва, віртуальну експозицію, що складається із 9 цифрових 3D-моделей бортей, матеріали фотопроекту, бортницький глосарій, тематичний календар, фото- та відеоматеріали, ознайомчий контент, історія розвитку галузі, пізнавальні розваги (пазл, кросворд, розмальовка) тощо.

Перевагою віртуальної експозиції музею є її сталість. Це означає те, що перегляд експозиції немає жодних часових обмежень. Немає також і обмежень, що стосуються просторовості перегляду. Тобто, це полегшує можливість ознайомлення охочих із матеріалами експозиції та в перспективі збільшує кількість потенційних «відвідувачів» музею і його популяризації серед іноземних туристів. Крім цього, варто сказати, що віртуальність експозиції є її перевагою в умовах пандемії COVID-19 та пов'язаних із нею карантинних обмежень.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В результаті проведеного аналізу можна відзначити, що на сучасному етапі динамічного розвитку туризму є яскраво виражений туристичний попит на екзотичний туризм. Екзотичний туризм в сучасних умовах буде затребуваним туристичним продуктом у туристів з високим рівнем доходів. Він має всі перспективи для подальшого розвитку та умови для просування екзотичних турів, що дасть можливість підвищити його конкурентоспроможність, розширити асортимент екзотичних напрямів, залучити нових

туристів – любителів екзотики, що, в свою чергу, збільшить надходження доходів від цього виду туризму.

Таким чином, можна зробити висновок, що напрямки розвитку екзотичного туризму України є одним з важливих екзотичних туристичних ресурсів, використання яких в екзотичних та інших турах дасть можливість розширити асортимент пропозиції туристичним фірмам, залучити нових потенційних туристів (як іноземних, так і внутрішніх), популяризувати Україну як екзотичну країну, що в свою чергу, сприятиме розвитку нових видів туризму та принесе прибуток в туристичну сферу України.

Література

1. Exotic cultural tourism (trends, tour operators, participants) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.researchgate.net/publication/259707477_Exotic_cultural_tourism_trends_tour_operators_participants
2. Exotic Tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/06/164.pdf>
3. PRO здоров'я: Винна терапія у санаторії «Боржава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.youtube.com/watch?v=5yJ3NpTkMhQ>
4. SPA-процедури у санаторії «Боржава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://borzhawa.com/treatment/procedures/spa/>
5. Бобловський О.Ю. Розвиток спеціальних видів туризму в Україні / О.Ю. Бобловський. – К., 2016. 278 с.
6. Кляп М.П. Сучасні різновиди туризму : навч. посіб. / М.П. Кляп. – К. : Знання, 2011. – 334 с.

References

- 1.1. Exotic cultural tourism (trends, tour operators, participants) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.researchgate.net/publication/259707477_Exotic_cultural_tourism_trends_tour_operators_participants
2. Exotic Tourism [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/06/164.pdf>
3. PRO zdorov'ia: Vynna terapiia u sanatorii «Borzhava» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.youtube.com/watch?v=5yJ3NpTkMhQ>
4. SPA-protsedury u sanatorii «Borzhava» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://borzhawa.com/treatment/procedures/spa/>
5. Boblovskiy O.Yu. Rozvytok spetsialnykh vydiv turyzmu v Ukraini / O.Yu. Boblovskiy. – K., 2016. 278 s.
6. Kliap M.P. Suchasni riznovydy turyzmu : navch. posib. / M.P. Kliap. – K. : Znannia, 2011. – 334 s.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-13](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-13)

УДК: 65.014.1:338.31

Андрій САВІЦЬКИЙ

Хмельницький політехнічний фаховий коледж Національного університету «Львівська політехніка»

<https://orcid.org/0000-0002-2265-4270>

e-mail: andrewsavitsky@ukr.net

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ІНФОРМАТИВНОЇ НАПОВНЕНОСТІ ЕКСПОРТНОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ОСВОЄННЯ ЗАКОРДОННОГО РИНКУ

У статті досліджено сутність окремих складових елементів експортного плану за сучасних умов виходу та закріплення потенційних позицій промислового підприємства на зовнішньому ринку. Обґрунтовано актуальність адаптації оперативних планів підприємств за вимогами трансформаційних економічних змін, викликаних військовими діями в Україні. Наведено переваги поглибленої інформатизації організації господарської діяльності для вітчизняних виробників зі сторони Європейського Союзу (ЄС). Запропоновано та представлено обґрунтування структурних компонент формування експортного плану промислового виробника. Виділено значення менеджменту інформативної наповненості загальної, витратної, виробничої та перспективної частин експортного плану. Виокремлено фактори та детермінанти, які обумовлюють прибутковість експортоорієнтованого підприємства, дестабілізують економічну рівновагу та здатні впливати на витратні статті його виробничих процесів. Запропоновано та побудовано структуру організації інформативної наповненості експортного плану промислового підприємства.

Ключові слова: інтеграційні процеси, управління, зовнішній ринок, експортний план, інформативна наповненість, виробничий процес, витрати, прибутковість.

Andrii SAVITSKYI

Khmelnytskyi Polytechnic Professional College by Lviv Polytechnic National University

MANAGEMENT ASPECTS OF INFORMATION COMPLETENESS OF ENTERPRISE'S EXPORT PLAN UNDER CONDITIONS OF FOREIGN MARKET DEVELOPMENT

The essence of separate component and elements of export plan of industrial enterprise's under current conditions of entering the external market and its potential positions strengthening has been researched. The actuality of enterprises' operating plans adaptation under the points of transformational economic changes caused by military actions in Ukraine has been interpreted. The advantages of in-depth informatization of economic activity organization of national producers under the influence of European Union (EU) rules have been presented. The essence of current export planning under the demands of foreign market entering has been given. In order to highlight the practical questions of managerial process of enterprise's production by export plan indicators, it was interrelated two core stages of export manufacturing in accordance of main functions of management. In the context of conceptualization and evaluating stage it was listed and interpreted general information that needs to be in export plan and includes characteristics of market, competitiveness, enterprise's values, financial possibilities and costs. In the context of stage of realization there were listed main production units that concerns capacities, volumes and staff, underlined prospective parts that deals with financial, analytical and modeling views of profitability measurement. In accordance of presented stages the justification of structural components of industrial producer's export plan formation has been proposed. The meaning of informative completeness management of general, cost, production and prospective parts of export plan is underlined. The factors and determinants that determine the profitability of export-oriented enterprise, destabilize the economic balance and can affect the cost items of its production processes have been emphasized. The organization structure of information completeness of industrial enterprise export plan has been proposed and built, where interrelation between administrative staff and main performers has been singled out.

Key words: integration processes, management, external market, export plan, information completeness, production process, costs, profitability.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В сучасних умовах трансформаційних змін, які спричинені військовими діями та диспропорцією світових економічних систем, для вітчизняного виробника досить не просто адаптуватись до вимог зовнішнього середовища, включитись в процеси інтеграції та активно посилювати свої позиції, як на внутрішньому, так і закордонному цільових ринках. Через те, в управлінні експортоорієнтованим виробництвом зафіксовано ряд вагомих перешкод, які спонукають керівників підприємств до розробки деталізованого експортного плану, який водночас дозволить встановити рівень наявного продуктивного потенціалу та сприятиме поетапній адаптації до викликів кризових явищ. З цих позицій слід вважати, що окреслена тематика є актуальною для наукового дослідження, а інформативна наповненість експортного плану – інструментом до освоєння іноземного ринку та подальшої інтеграції в структури ЄС.

Аналіз досліджень та публікацій

Основні проблеми, які пов'язані з дослідженням питань менеджменту, зовнішньоекономічної діяльності, експортних можливостей та планування знайшли відображення в роботах таких вчених,

дослідників та економістів, як В. Я. Євтушенко [1], С. В. Князь [2], І. Ю. Крамар [3], Т. Мельник [4], І. І. Новаківський [5], К. Уолш [6], В. М. Нижник [7]. Проте, невирішеними частинами загальної проблеми, які досліджуються у статті залишається визначення складових елементів експортного плану промислового підприємства та управлінські аспекти їх інформативної наповненості за умов інтеграційних процесів і трансформаційних економічних змін, викликаних військовим станом в Україні.

Формулювання цілей статті

Визначити складові елементи експортного плану промислового підприємства, деталізувати їх наповненість та представити у вигляді окремої організаційної структури управління.

Виклад основного матеріалу

На сьогодні, за умов трансформаційних змін вітчизняної економіки, які спричинені військовими реаліями та обставинами, що призводять до дисбалансу національного виробництва, для промислових суб'єктів господарювання досить не просто втримувати стабільні позиції продуктивності та досягати ефективності у виконанні поточних контрактних зобов'язань, а особливо тоді, коли йдеться про співробітництво із зовнішньоторговельними партнерами. Економічна рецесія, валютні інтервенції, коливання попиту і пропозиції суттєво обмежили можливості вітчизняного виробництва не тільки у поточному, короткостроковому та довгостроковому періодах, а разом з тим і дестабілізували освоєння нових ринків збуту, прогресивне зростання продуктивності та отримання планових прибутків.

Наразі, перед менеджментом підприємств, досить чітко поставлено питання про перепланування і реорганізацію процесів, які раніше були закладені у затверджені виробничі програми та представлені для подальших перспектив. Маючи на меті посилення і відтворення виробничої потужності, більш суттєвої деталізації потребують окремі елементи експортних планів підприємств, які зорієнтовані на зовнішній ринок та в стратегічному аспекті є важливими для розвитку національної економіки, відновленні галузей, інтеграції регіонів в європейські структури та підвищенні ВВП України.

В цьому напрямі, важливим є те, що в умовах інформаційного суспільства все більше менеджерів зовнішньоекономічної діяльності вже набули самостійного досвіду з налагодження прямих контактів із потенційними партнерами та організації моніторингу показників, які змінюються під впливом подорожчання ресурсів, транспортних послуг і спроможності попиту на тому чи іншому сегменті ринку. В даному випадку, ключовими залишаються можливості використання інформаційних платформ Європейського Союзу та інших країн, які створені для організації бізнесу і відслідковування найбільш продуктивних суб'єктів зарубіжних ринків, вигідних умов постачання, посередництва, мережевого рітейлу та конкуренції: Proinnoevrope, INNO-Metrics, INNO-Policy Trendchart, INNO-GRIPS, INNO-Nets, INNO-actions, Kompass (paid service), Importer Directory (pay for lists), Green Trade Marketplace, Wer liefert was, Eubusinessregister, Europages [8; 9; 10].

Виходячи з цього, зазначимо, що окреслена тенденція сприяла започаткуванню декількох суттєвих переваг, які є доцільними для управління і встановлення фактичного виробничого потенціалу в експортній орієнтації підприємств, а саме:

1. Запровадження гнучкої системи аналізу даних в межах реалізації функцій контролю та регулювання.
2. Постійне відслідковування відхилень від нормативних та планових значень ключових показників, які закладені в бізнес-плани та стосуються окремих виробничих процесів.
3. Передбачення подальших ризиків, невідповідностей чи порушень.
4. Створення бази даних та напрацьованого економічного потенціалу для розробки і удосконалення виробничих процесів у майбутніх періодах.

З огляду на це, для забезпечення і реалізації завдань в рамках прямого методу встановлення зв'язків між виробником і кінцевим споживачем, необхідно розробити структурований експортний план, який буде покладено в основу проекту перспективної стратегії розвитку та визначить подальші операційно-виробничі управлінські рішення щодо здійснення ЗЕД.

На сучасному етапі інтеграційних процесів, експортний план, є тим важливим документом, який здатен забезпечити виробника покроковими інструкціями щодо організації виробництва і поставки продукції закордон упродовж декількох років. В такому разі, експортер повинен передбачити ряд ризиків і обмежень, які можуть стати значною перешкодою в отриманні належного прибутку від реалізації та підвищенні прибутковості. На авторське бачення, цей документ повинен бути комплексним та адаптованим під економічні можливості окремого підприємства і цільового ринку збуту. Через те, з метою формування різних аспектів прибутковості від здійснення зовнішньоторговельних операцій, керівникам підприємств доцільно продумати етапність подальших дій у структурі загальної, витратної, виробничої та перспективної частин експортного плану.

На сьогодні, для будь-якого виробника складання зазначеного плану, як стратегічного документу, що прописує усі необхідні господарські процеси для організації експорту на довгостроковій основі, є досить не

простим завданням, оскільки потребує проведення значної кількості оціночних робіт, аналізу і обґрунтування прогнозів.

При виході на зовнішні ринки збуту у розрізі складових експортного плану, для менеджменту промислового підприємства слід запропонувати розуміння наступних позицій:

1. У загальній частині експортного плану, слід звернути увагу на характеристику потенційних можливостей виробника стосовно відповідності вимогам цільового ринку, надати перелік країн та фірм-партнерів, дослідити показники попиту, діяльність конкурентів, каналів збуту та представити загальний портрет майбутніх контрагентів.

2. Витратна частина повинна містити деталізований аналіз величини капіталу, який планується залучити, його розподіл у розрізі господарських операцій та кошториси усіх витрат, що мають бути здійснені для запуску і забезпечення процесу виробництва продукції на експорт [6, с.204-240].

3. Виробнича складова представляє опис потенціалу підприємства продукувати продукцію відповідної якості (за вимогами міжнародних стандартів), доцільність технологічного забезпечення та технології, розподіл потужностей у розрізі виробничих циклів та учасників, необхідні об'єми та графік їх виконання.

4. У перспективній частині важливо здійснити аналіз поточного та вихідного рівня фінансового стану, навести кореляційно-регресійні показники стратегічного розвитку за допомогою побудови моделі ціноутворення, зростання обсягів виробництва, розширення ринків збуту та визначення граничних меж підвищення прибутковості.

В подальшому, для більш деталізованого розгляду інформативної наповненості складових експортного плану зі сторони теорій та практичного застосування функцій менеджменту [2, с.70-98], доцільно виділити два базові етапи, які мають бути покладені у загальний процес виробництва продукції на закордонний ринок, а саме: етап концептуалізації та оцінки; етап реалізації.

Етап концептуалізації та оцінки безпосередньо пов'язаний із комплексною підготовкою виробничих процесів, які в достатній мірі повинні бути продумані перед початком їх організації [5, с.104-127]. На цьому етапі, менеджментом підприємства формується значна кількість завдань щодо встановлення окремих позицій його загального потенціалу та конкретизації місця експортного виробництва у ньому. На авторське бачення, такі завдання мають стосуватися збору та структуризації інформації, яка є доцільною для представлення в подальшому експортному плані. Через те, для складання і компонування його складових елементів має бути проведена значна робота по оцінці фінансового, економічного, технологічного, інноваційного, виробничого, конкурентного, маркетингового, зовнішньоекономічного та збутового потенціалів підприємства.

Інформація, яка полягає в:

- аналізі обсягів величини капіталу, що може бути авансований у виробництво та ЗЕД підприємства відповідає активізації фінансового та економічного потенціалів;
- аналізі витрат на інноваційну діяльність та приведення якісних параметрів до вимог ринку стосується активізації технологічного та інноваційного потенціалів;
- аналізі витрат на імпорт якісної сировини і матеріалів, собівартості експортної продукції, витрат, які виникають під час урахуванням часових обмежень зовнішньоекономічних контрактів стосуються активізації виробничого та зовнішньоекономічних потенціалів;
- аналізі витрат на рекламно-виставкову діяльність відповідає активізації маркетингового потенціалу;
- аналізі витрат на оформлення супровідної документації, пакування та транспортування, виконання додаткових умов зовнішньоекономічного контракту та розрахунку кінцевої експортної ціни на одиницю продукції стосується активізації збутового потенціалу.

Також, для належного представлення конкурентних позицій та посилення конкурентного потенціалу, важливо надати вичерпну інформацію про якісні характеристики видового асортименту експортоорієнтованої продукції, можливих контрагентів, конкурентів, канали збуту та показники попиту на їх цільових сегментах.

Як бачимо, в концептуальному значенні, на першочерговому етапі формування наповненості експортного плану підприємства важливо звернути увагу на загальні положення експортоорієнтованості продукції та структуру витрат, які суб'єкт господарювання повинен здійснити для реалізації процесів подальшого виробництва і збуту (табл. 1).

В подальшому, після концептуалізації та оцінки потенційно сильних сторін виробничого процесу, а особливо його вартісних обмежень і можливостей акумулювати необхідну суму фінансових ресурсів, для менеджменту підприємства постає питання про планування реалізації відтворювальної та прибуткової сторін експортного плану. На цьому етапі, керівники підприємств у складі робочої групи менеджерів структурних підрозділів визначають більш конструктивні елементи інформативної наповненості експортного плану. Зокрема, у виробничій частині встановлюється значна кількість завдань, які стосуються опису технологій розробки експортної продукції та забезпечення відповідної документації, характеристики кадрового потенціалу та повноважень учасників і виконавців, систематизації технологічних потужностей, їх нормативів, регламентів, графіків завантаження та діагностики.

Таблиця 1

Складові елементи загальної та витратної частин експортного плану промислового підприємства при виході на зовнішній ринок*

№	Складові елементи	Наповненість та основна інформація
1	2	3
Етап концептуалізації та оцінки		
1. Загальна частина.		
1	Характеристика виду експортної продукції	<ul style="list-style-type: none"> – якісні та кількісні характеристики, види, моделі; – функції експортної продукції та термін експлуатації; – опис про ремонтпридатність та після продажний сервіс виробника; – характеристики зберігання, транспортування, рекомендації до користування; – показники аналізу та досвід роботи по постачанню пропонованих видів продукції в межах внутрішнього та зовнішнього ринків; – правові аспекти організації ЗЕД пропонованих видів продукції: квоти, преференції, особливості макроекономічного регулювання зі сторони внутрішніх інституційних структур України, ЗВТ+, ЄС
2	Експортоорієнтовані країни для поставки та сегментація збуту	<ul style="list-style-type: none"> – потенційні країни, на вимоги ринків яких буде спрямовуватись експортна продукція (не більше п'яти однотипних ринків); – обґрунтування знаходження контрагентів у країнах-імпортерах; – сегментація збуту та характеристика найбільш стратегічно вигідних зон для налагодження партнерських зв'язків
3	Показники попиту на цільових сегментах збуту	<ul style="list-style-type: none"> – показники ціни та частота продажу експортної продукції; – динаміка попиту на проповану продукцію (за квартал, за місяць); – фактори зниження та зростання попиту
4	Відомості про конкурентів на цільових сегментах збуту	<ul style="list-style-type: none"> – характеристика діяльності конкурентів; – ризики входження експортної продукції на цільовий сегмент збуту та визначення конкурентних переваг перед закордонними аналогами; – заходи конкурентної боротьби та їх планова ефективність
5	Характеристики для потенційних контрагентів	<ul style="list-style-type: none"> – базовий портрет потенційного контрагента (покупця), який включає показники кредитної історії, платоспроможності та досвіду роботи; – характеристика мережі каналів розподілу та відомості про ділову репутацію
6	Потенційні канали збуту	<ul style="list-style-type: none"> – перелік основних постачальників на цільові сегменти збуту та фірми, які забезпечують транспортування; – перелік оптових покупців, дистрибуторів та агентів підприємства; – визначення додаткових покупців для повної завантаженості потужностей, що передбачені для виробництва експортної продукції
2. Витратна частина.		
1	Загальна величина капіталу, авансованого у виробництво та ЗЕД	<ul style="list-style-type: none"> – деталізований аналіз окупності авансованого капіталу в ЗЕД підприємства упродовж минулих періодів; – планова величина власного, залученого (інвестованого), позичкового та оборотного капіталу, що скоригований на поточний і прогнозований курс валюти зовнішньоекономічного контракту
2	Витрати на інноваційну діяльність та приведення якісних параметрів до вимог ринку	<ul style="list-style-type: none"> – первинні витрати на розробку проектів, досліджень і випробувань; – витрати на запуск пілотного проекту виробництва; – витрати на коригування і удосконалення характеристик виробів; – витрати на захист прав інтелектуальної власності та отримання відповідних документів, які її засвідчують
3	Витрати на рекламно-виставкову діяльність	<ul style="list-style-type: none"> – витрати на оплату агентських послуг щодо організації участі у заходах та її вартість; – витрати на оплату юридичних та страхових послуг при складанні договорів на виставкову діяльність; – митні та транспортні витрати при перетині кордону демонстраційних товарів, їх безоплатної передачі потенційним клієнтам чи продажу; – витрати митно-брокерських послуг Торгово-промислової палати при вивозу/ввозі виробів і рекламних матеріалів до країни, яка не є у переліку карнету АТА; – вартість вантажних і розвантажувальних робіт
4	Витрати на оформлення документації	<ul style="list-style-type: none"> – витрати на сертифікацію усієї експортної номенклатури; – витрати на нотаріальні і юридичні послуги при перевірці контрагентів, передбаченні ризиків та обґрунтуванні специфічних умов зовнішньоекономічних контрактів; – витрати на оформлення обов'язкової митної та транспортної документації, необхідної для перетину митного кордону
5	Витрати на імпорт якісної сировини і матеріалів	<ul style="list-style-type: none"> – витрати на пошук імпортера, який забезпечить постачання сировини і матеріалів відповідної якості; – вартість послуг фірми-посередника, що зводить контрагентів; – транспортні витрати, які відшкодує замовник
6	Собівартість експортної продукції	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз динаміки собівартості одиниці продукції за минулі періоди; – планова собівартість одиниці експортної продукції; – величина економії витрат на одиницю товарної продукції за рахунок зниження вартості сировинно-матеріальної бази, трудомісткості та коригування сталих видатків; – загальна планова собівартість виробництва за контрактами
7	Витрати на пакування та транспортування	<ul style="list-style-type: none"> – витрати на одиницю упаковки та загальна кількість; – витрати на маркування одиниці продукції та транспортне маркування при перетині митного кордону; – прогнозована митна вартість партії товарів за поточними ставками; – додаткові витрати, які виникають при застосуванні нетарифних бар'єрів; – вартість логістичних і експедиторських послуг фірми-посередника; – страхові витрати вантажу і транспорту фірми-посередника

1	2	3
8	Додаткові витрати, які пов'язані із виконанням зовнішньоторговельного контракту	– витрати на після реалізаційне обслуговування; – планова величина витрат на одиницю продукції уразі рекламцій та браку; – витрати, які пов'язані із виплатами за додатково проведену роботу, продуктивність, мотивацію
9	Витрати, які пов'язані із урахуванням часових обмежень	– розрахунок вартості сировини і матеріалів у разі зміни курсу валют; – величина можливих накладних зобов'язань по витратах на працю; – величина зміни вартості організаційно-адміністративних заходів та незапланованих видатків на обслуговування обладнання; – величина зміни планової собівартості виробництва за контрактом уразі зростання видатків його окремих складових і елементів
10	Інші витрати на збут	– величина оптових знижок уразі закупівлі великої партії продукції; – витрати, які виникають при здійсненні дистрибуторської, брокерської, агентської, комісійної та консигнаційної діяльності; – орієнтовні витрати на відрядження, поштові послуги, засоби зв'язку
11	Розрахунок кінцевої експортної ціни на одиницю продукції	– експортна ціна одиниці продукції, яка закладається в зовнішньоекономічний контракт з урахуванням усіх елементів витрат; – сума кінцевої експортної ціни контракту (скоригована на об'єми поставок у періоді)

*запропоновано та систематизовано у структурі автором

Щодо компонування перспективної (прибуткової) частини експортного плану, зазначимо, що для керівників підприємств важливо притримуватись більш адаптивних підходів, ніж традиційних, які застосовуються в економічній та управлінській практиці. Головним чином, це пов'язано з тим, що на сьогодні, неможливо універсально підійти до визначення максимально можливої прибутковості, оскільки існує значна кількість факторів та детермінант, які дестабілізують економічну рівновагу, і відповідно змінюють витратні статті забезпечення виробничих процесів. Основними з них є наступні:

1. Коливання валютних курсів на фінансових ринках світогосподарських систем та ЄС, що може призвести до зміни запланованої величини виробничої собівартості експортної продукції в міру подорожчання сировини і матеріалів у національній грошовій одиниці.

2. Зростання вартості послуг логістичних компаній по причині змін у вимогах до перевезення, оформлення документації, встановлення нових стандартів і нормативів, безпеки, дефіциту транспортованих товарів і комплектуючих, закриття нерентабельних маршрутів постачання та розробка більш гнучких.

3. Дисбаланс купівельної спроможності попиту на цільових сегментах ринків внаслідок зміни векторів пріоритетності попередніх уподобань, що викликано економічними та політичними подіями, станом міжнародних відносин, розвитком науково-технічного прогресу, конкуренцією, військовими діями, і в кінцевому значенні може унеможливити продовження контрактів у наступному періоді.

4. Виникнення дефіциту паливно-енергетичних та вхідних ресурсів, що призводить до обмеження потужностей виробництва та значного подорожчання його бізнес процесів. Як результат, підприємство не тільки не може розраховувати на стабільність у прибутковості, а і подальшу перспективу зростання обсягів продуктивності, а значить і розширення ринків збуту.

У таблиці 2 представлено інформаційну наповненість складових елементів виробничої і перспективної частин експортного плану промислового підприємства при виході на зовнішній ринок.

Таблиця 2

Складові елементи виробничої та перспективної частин експортного плану промислового підприємства при виході на зовнішній ринок*

№	Складові елементи	Наповненість та основна інформація
1	2	3
Етап реалізації		
3. Виробнича частина.		
1.	Опис технології розробки експортної продукції	– перелік документації стандартизованих вимог та норм; – етапність технології розробки, учасники, їх повноваження і обов'язки; – склад та обсяги ресурсів для модифікації та конструювання виробів; – перелік супровідної документації для діяльності окремих працівників; – схема та процедура менеджменту процесів розробки; – система показників для контролю та діагностики результатів; – перелік вихідної документації розробки експортної продукції
2.	План розподілу виробничих потужностей у розрізі окремих виробничих циклів	– опис потужностей, технологій, устаткування та інших знарядь праці для запуску виробничого циклу, графік їх використання; – план діагностики виробничих потужностей, її регламенти і виконавці; – склад та кількість ресурсів, які мають бути задіяні; – перелік вихідної документації та її інформативність; – система моніторингу відповідності фактичних показників плановим
3.	Виробничий процес та його учасники	– опис та часові рамки тривалості виробничого процесу; – підрозділи та служби, які задіяні у виробничому процесі; – кадровий потенціал: права, обов'язки, кваліфікаційні можливості; – система менеджменту роботи окремого підрозділу та мотивації праці

1	2	3
4.	План об'ємів виробництва експортної продукції та графік їх виконання	<ul style="list-style-type: none"> – план нормування праці на одну годину, зміну та працівника; – плановий розподіл робіт у розрізі учасників виробничого процесу та оперативного календарного регламенту; – план зростання обсягів продуктивності; – перелік вихідної документації та її інформативність; – система моніторингу відповідності фактично виконаних робіт плановим показникам та графіку
4. Перспективна частина (прибуткова).		
1.	Фінансовий аналіз та прибутковість	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз окупності авансованого капіталу упродовж останніх років; – аналіз змінних витрат на виробництво, збут та оплату праці; – план надходження виплат по контрактним зобов'язанням – величина прибутку у розрізі усіх видів продукції та каналів збуту; – аналіз зміни ринкової вартості підприємства за результатами експортних операцій; – відсоток зниження затрат на 1 грн товарної експортної продукції у плановому періоді в порівнянні із фактичним; – аналіз ефективності зміни ціни, що орієнтована на витрати і цільову норму прибутку від здійснення експортних операцій; – аналіз окупності іноземних інвестицій та вкладеного капіталу в зовнішні проекти
2.	Адаптація ціни за умов зміни ринкової ситуації та перспективна модель ціноутворення	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз цін на одиницю пропонованої експортної продукції на поточних та потенційних сегментах збуту упродовж останніх років; – побудова моделі прогнозування цін (із урахуванням зміни собівартості, курсових різниць, часових рамок та кінцевої експортної ціни на одиницю продукції для потенційних контрактних зобов'язань)
3.	Перспективна модель зростання об'ємів виробництва	<ul style="list-style-type: none"> – прогноз рентабельності продаж на наступний період відповідно до величини фактичної виручки, отриманої від реалізації продукції; – формування помісячного та поквартального плану збільшення обсягів виробництва для підписання нових зовнішньоторговельних контрактів
4.	Перспективна модель розширення ринків збуту	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз фактичних обсягів продажу на цільових сегментах збуту; – аналіз можливостей та конкуренції на нових ринках збуту (із урахуванням динаміки ціни, собівартості та обсягів постачання); – формування переліку потенційних партнерів та вимог, які необхідні для входу на сегменти ринків, де вони ведуть свою діяльність (із урахуванням зміни умов вартісної частини експортного плану)
5.	Моделювання граничних меж підвищення прибутковості	<ul style="list-style-type: none"> – оцінка впливу факторів на формування експортних позицій у майбутньому періоді та визначення значення у прибутковості; – побудова моделі підвищення прибутковості на основі прогнозованої зміни факторів експортоорієнтованості; – визначення максимально і мінімально можливих меж зростання прибутку від реалізації продукції на основі прогнозованої зміни факторів експортоорієнтованості

*запропоновано та систематизовано у структурі автором



Рис. 1. Організація інформативної наповненості експортного плану промислового підприємства в сучасних умовах виходу на зовнішні ринки

*запропоновано та систематизовано у структурі автором

Згідно з рис. 2, зазначимо, що перспективна частина експортного плану в переважній більшості залежить від виробітку, який передбачено до виконання. Проте, в міру зміни вартості ресурсів і комплектуючих, а також витрат на їх постачання, виробнича собівартість може варіюватись у напрямі зростання, і тим самим обмежувати планову прибутковість від реалізації експортної продукції. В цьому випадку, для наскрізного володіння ситуацією, адміністрації підприємства доцільно здійснювати аналіз та моделювання граничних меж прибутковості на основі оцінки впливу факторів експортоорієнтованості та її стійкості.

Надалі, з метою систематизації вище наведених обґрунтувань і позицій, на рис. 1 представлено схему організації інформативної наповненості експортного плану промислового підприємства за сучасних умов виходу на зовнішні ринки.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, на сьогодні, ретельно продуманий менеджмент експортної діяльності промислового підприємства на основі деталізованої інформативної наповненості експортного плану є важливим інструментом освоєння ним потенційних сегментів зовнішнього ринку, підписання довготермінових контрактів та зміцнення позицій у поточних.

Представлений поділ структурних частин експортного плану, як виробничої і водночас стратегічної програми розвитку, слід обґрунтувати тим, що прямий вихід на зовнішній ринок вимагає розробки комплексу спеціалізованих завдань, які необхідно планувати на рівні можливостей суб'єкта ЗЕД реагувати на зміни інтеграційних процесів та дисбалансів економічних систем за умов військового стану в Україні. В такому разі, виробник бере на себе повну відповідальність за фінансування і впровадження індивідуальних бізнес-процесів, оперативних заходів та вихідних управлінських рішень, які мають бути орієнтовані не тільки на поточну ринкову ситуацію, а і подальший довгостроковий фінансовий результат.

Як забезпечуючий елемент, належна організація інформативної наповненості експортного плану промислового виробника дасть змогу виявити сильні та слабкі сторони його експортної діяльності у напрямі освоєння ринків ЄС і далекого зарубіжжя, оскільки передбачає урахування ряду умов, які можуть призвести до дисбалансу економічної рівноваги у світових масштабах, активізує роботу різних рівнів ієрархії в проведєнні оцінки фактичних та перспективних робіт, акцентує увагу на адаптації внутрішніх можливостей до детермінант зовнішнього середовища.

Література

1. Євтушенко В. А. Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / В. А. Євтушенко, В. І. Ляшевська, Ю. В. Чупринюк // Бізнес-Інформ. – 2020. – № 6. – С. 23–29.
2. Князь С. В. Підприємництво та менеджмент / С. В. Князь, Т. І. Данько, Н. Б. Ярошевич; за заг. ред. С. В. Князя. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 124 с.
3. Крамар І. Ю. Експортно-орієнтована діяльність промислових підприємств як спосіб забезпечення розвитку Західного регіону України / І. Ю. Крамар, Н. Ю. Мариненко // Причорноморські економічні студії. Науковий журнал. – 2019. – В. 40. – С. 130–133.
4. Мельник Т. Потенціал ринку ЄС для українських експортерів / Т. Мельник, К. Пугачевська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2017. – № 2 (91). – С. 5–19.
5. Новаківський І. І. Система управління підприємством в умовах становлення інформаційного суспільства : монографія / І. І. Новаківський. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 316 с.
6. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Пер. с англ. О. В. Чумаченко. – 4-е изд. / К. Уолш. – К. : Companion Group, 2018. – 400 с.
7. Nyzhnyk V. Mechanism of Management of Foreign Economic Activity of Industrial Enterprises / V. Nyzhnyk, Ye. Rudnichenko, L. Bohatchyk, L. Kravchenko // Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). URL: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.76>.
8. Державна установа «Офіс з просування експорту України» : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.epo.org.ua.
9. Європейська комісія : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ec.europa.eu/eurostat.
10. ПрАТ «Експортно-кредитне агентство» : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eca.gov.ua.

References

1. Yevtushenko V. A. Doslidzhennia ta vdoskonalennia stratehichnoho planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva / V. A. Yevtushenko, V. I. Liashevska, Yu. V. Chupryniuk // Biznes-Inform. – 2020. – № 6. – S. 23-29.
2. Kniaz S. V. Pidpriemnytstvo ta menedzhment / S. V. Kniaz, T. I. Danko, N. B. Yaroshevych; za zah. red. S. V. Kniazia. – Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2016. – 124 s.

-
3. Kramar I. Yu. Eksportno-orientovana diialnist promyslovykh pidpriemstv yak sposib zabezpechennia rozvytku Zakhidnoho rehionu Ukrainy / I. Yu. Kramar, N. Yu. Marynenko // Prychornomorski ekonomichni studii. Naukovyi zhurnal. – 2019. – V. 40. – S. 130-133.
 4. Melnyk T. Potensial rynku YeS dlia ukrainskykh eksporteriv / T. Melnyk, K. Puhachevska // Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. – 2017. – № 2 (91). – S. 5–19.
 5. Novakivskiy I. I. Systema upravlinnia pidpriemstvom v umovakh stanovlennia informatsiinoho suspilstva : monohrafiia / I. I. Novakivskiy. – Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2016. – 316 s.
 6. Yolsh K. Kliuchevye pokazateli menedzhmenta: polnoe rukovodstvo po rabote s kriticheskimi chislami, upravliaiushchimi vashym biznesom / Per. s anhl. O. V. Chumachenko. – 4-e yzd. / K. Yolsh. – K.: Companion Group, 2018. – 400 s.
 7. Nyzhnyk V. Mechanism of Management of Foreign Economic Activity of Industrial Enterprises / V. Nyzhnyk, Ye. Rudnichenko, L. Bohatchyk, L. Kravchenko // Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.76> (accessed on 20 March 2022).
 8. Derzhavna ustanova «Ofis z prosuvannia eksportu Ukrainy» : ofitsiinyi sait [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.epo.org.ua (accessed on 21 June 2022).
 9. Yevropeiska komisiia : ofitsiinyi sait [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.ec.europa.eu/eurostat (accessed on 21 June 2022).
 10. PrAT «Eksportno-kredytne ahentstvo» : ofitsiinyi sait [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.eca.gov.ua (accessed on 21 June 2022).

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-14](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-14)

УДК 378 (477)

Олена ЗАГОРЯНСЬКА

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

<https://orcid.org/0000-0002-8057-4498>

e-mail: zagor_elen@ukr.net

Володимир ЗАГОРЯНСЬКИЙ

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

<https://orcid.org/0000-0002-5607-7571>

e-mail: zagor_vlad@ukr.net

ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІН ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ: РЕЗУЛЬТАТИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті проаналізовано зміни вектору розвитку вищої освіти за умови дії негативних факторів зовнішнього середовища. Встановлено, на прикладі діяльності Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, що в останні роки значно зменшилась кількість студентів в регіональних ЗВО і виникла проблема зайнятості науково-педагогічного персоналу, який має наукові ступені, звання та значну публікаційну активність, де провідне місце займають публікації у виданнях, що індексуються БД Scopus. Запропоновано взаємоузгодити діяльність учасників освітнього процесу в рамках проекту «Міжнародний освітньо-науковий парк «школа-ЗВО-стейкхолдери»». Реалізація цього проекту дає можливість створити багатофункціональне та багатоформатне наукове середовище, яке буде сприяти вирішенню завдань щодо формування освітнього процесу шляхом функціонування науково-освітніх хабів та он-лайн курсів; впровадження в цей процес мобільних додатків у розрізі асинхронного навчання; створення електронних соціологічних лабораторій зокрема з використанням краудфандингових інструментів; широке впровадження дуальної освіти як інструменту підвищення рейтингу регіональних університетів.

Ключові слова: вектор розвитку, стейкхолдери, освітньо-науковий парк, заклад вищої освіти, наукові публікації, дуальна освіта.

Olena ZAHORIANSKA, Volodymyr ZAHORIANSKYI

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University

PROSPECTS OF CHANGES IN THE VECTOR OF HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT: RESULTS OF SCIENTIFIC RESEARCH

In the paper the changes in the development vector of higher education under the influence of negative factors of the external environment are analyzed. It was established, on the example of the activities of the Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University, that in recent years the number of students in regional higher education institutions has significantly decreased and there has been a problem of employment of scientific and pedagogical personnel who have scientific degrees, titles and publications, the leading place among which is publications in publications, that are indexed by the Scopus database. The problem is that recently there is no connection between such important participants of the educational process as the school-higher educational institutions-stakeholders. In today's conditions of rapid development of information technologies, this connection should be very close, since there is strong competition not only among domestic higher education institutions, but also among foreign ones in the market of educational services. In such a competitive environment, not all higher education institutions have the opportunity to demonstrate their strengths. It is proposed to coordinate the activities of the participants of the educational process within the framework of the project "International educational and scientific park "school- higher educational institutions-stakeholders". The hierarchy of the structure of works related to the creation of the international educational and scientific park "school-university-university-stakeholders" has been defined and a grid model of the distribution of the complex of works into separate parts and their fixation by performers has been built. The implementation of this project provides an opportunity to create a multi-functional and multi-format scientific environment, which will contribute to the solution of tasks related to the formation of an educational environment through the functioning of scientific and educational hubs and online courses; introduction of mobile applications into the scientific and educational process as part of asynchronous learning; creation of electronic sociological laboratories, in particular with the use of crown funding tools; wide implementation of dual education as a tool for increasing the rating of regional universities.

Keywords: vector of development, stakeholders, educational-scientific park, institution of higher education, scientific publications, dual education.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Виклики сьогодення не пройшли повз напрямку вектору розвитку вищої освіти в Україні. Наслідки пандемії вірусу COVID-19 та повномасштабне вторгнення РФ на територію України змушує систему освіти приймати жорсткі рішення щодо можливості її виживання та подальшого розвитку.

Кількість зовнішніх та внутрішніх переселенців на червень 2022 року складає майже 10 млн. осіб [1] це майже чверть від загальної кількості населення країни. Більшість з них жінки та діти у віці до 18 років. За статистичними даними МОН України [2] 672 тис. учнів, які є потенційними абітурієнтами вітчизняних ЗВО, виїхали за кордон.

Таким чином, проблемі розвитку вищої освіти в Україні повинна приділятися велика увага не тільки з боку ЗВО, держави, стейкхолдерів, а і всіх міжнародних та вітчизняних організацій, оскільки вектор розвитку освіти населення формує економічний та соціальний добробут будь-якої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням в області розвитку вищої освіти приділялося багато уваги з боку держави, а також закордонних так і вітчизняних вчених. Структурною одиницею при формуванні якісної вищої освіти в державі є ЗВО (заклад вищої освіти). В Законі України «Про вищу освіту» дається визначення такому поняттю як ЗВО, наводиться їх класифікація, визначаються права та обов'язки; рівні, ступені та кваліфікації, ліцензійні умови та стандарти вищої освіти [3]. На законодавчому рівні закріплені умови вступу до ЗВО, організація освітнього процесу, визначені учасники освітнього процесу, фінансово-економічні відносини у сфері вищої освіти. Дослідники в своїх працях [4] говорять про освіту як про один із видів послуг, якому притаманні всі основні її особливості: нематеріальний характер, невідчутність, мінливість якості, неможливість зберігання («старіння» знань), невіддільність від джерела.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері вищої освіти недостатньо приділено уваги зв'язку між наступними ланками, без яких не може бути якісного учбового процесу та відповідної конкурентоспроможності ЗВО, а саме: закладам середньої та передвищої освіти, ЗВО та стейкхолдерам. Останнім часом така ланка як стейкхолдери набуває великого значення. Дати оцінку стейкхолдерам можна за наступними напрямками: сила впливу (зацікавленість), інтереси, мотиви, стратегія роботи. Стейкхолдерами можуть бути: ЗВО України та інших країн; науково-дослідні установи; місцеві адміністрації; промислові підприємства та підприємства сфери послуг; інвестори, у т.ч. благодійні фонди, громадські організації, приватні інвестори; школи.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз змін вектору розвитку вищої освіти та визначення напрямів діяльності вітчизняних ЗВО на основі результатів наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу

Результати діяльності Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського (табл. 1) за останні п'ять років свідчать про розвиток негативних тенденцій в роботі цього ЗВО, а саме:

зменшення контингенту студентів відбувалося щорічно і досягло у 2021 році 15,6 % у порівнянні з 2017 роком, що унеможливило повне заповнення ліцензійних місць. Так у 2021 році використання ліцензійного поля складає лише 32 %;

у 2017 році розподіл між кількістю студентів бюджетної та контрактної форм навчання складав 60 до 40%, але у 2021 році спостерігаємо зворотну залежність. Кількість бюджетних місць у ЗВО України з 2019 року визначається широким конкурсом, що негативно вплинуло і на діяльність КрНУ імені Михайла Остроградського;

кількість контрактних місць свідчить про здатність ЗВО бути конкурентним на ринку освітніх послуг, оскільки позабюджетні кошти є джерелом розвитку університету та визначають його спроможність працювати в ринкових умовах;

спостерігаємо велику різницю між кількістю поданих заяв та зарахованих абітурієнтів так у 2021 році було подано 1843 заяв, а зараховано лише 518 студенти та за даними джерела [5] можна бачити, що пріоритет поданих заяв є більшим за 3. Великою проблемою регіональних ЗВО є відтік абітурієнтів до великих столичних вузів, що зумовлено ситуацією на ринку праці, а не лише якістю системи освіти;

наступним вектором успішної діяльності ЗВО на ринку освітніх послуг є склад та розвиток науково-педагогічного персоналу (НПП). КрНУ імені Михайла Остроградського має потужний НПП про що свідчить значний відсоток (у 2021 – 76,1 %) викладачів з вченими званнями та ступенями і значення цього показника має позитивну динаміку на протязі п'яти останніх років. Розвиток НПП спостерігається через збільшення наукових публікацій провідне місце серед яких займають публікації у виданнях, що індексуються БД Scopus.

збільшення кількості публікацій в БД Scopus відбулося і в КрНУ імені Михайла Остроградського, а саме з 2017 (39 публікацій) по 2020 рік (115 публікацій) майже в 3 рази. Кількість публікацій на 1000 грн зменшилась, але її значення свідчить про те, що викладачі за власні кошти фінансують свою публікаційну діяльність, оскільки одна публікація у БД Scopus коштує близько 200 дол.

Таблиця 1

Показники діяльності Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського за 2017–2021 рр.

Показники діяльності ЗВО	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2021/2017 (+/-)
Контингент студентів, осіб	4421	4443	4202	3941	3733	-688
Кількість зарахованих студентів за рівнем бакалавр:	898	848	879	748	518	-380
бюджетна форма навчання, осіб (%)	318 (36,7)	301 (35,5)	280 (31,8)	293 (39,2)	211 (40,7)	-107
контрактна форма навчання, осіб (%)	580 (63,3)	577 (64,5)	599 (68,2)	455 (60,8)	307 (59,3)	-273
Кількість поданих заяв за рівнем бакалавр	2923	2580	2315	2320	1843	-1080
Відношення зарахованих до поданих заяв до, %	30,7	32,8	37,9	32,2	28,1	-2,6
Кількість зарахованих студентів за рівнем магістр	797	665	602	429	310	-487
Використання ліцензійного поля, %	74,9	62,3	55,9	42,1	32,1	-42,8
Чисельність науково-педагогічних працівників, у тому числі:	292	298	278	255	244	-48
докторів наук, осіб (%)	40 (13,6)	42 (14,1)	42 (15,1)	44 (17,2)	45 (18,4)	+5
кандидатів наук, осіб (%)	155 (53,1)	159 (53,3)	154 (55,4)	146 (57,2)	141 (57,7)	-14
частка докторів і кандидатів у загальній чисельності науково-педагогічних працівників (НПП)	66,7	67,4	70,5	74,4	76,1	+9,4
Кількість штатних одиниць НПП	237	224	188	170	160	-77
Коефіцієнт завантаження штатних одиниць НПП	0,81	0,75	0,67	0,66	0,65	-0,16
Наукові публікації НПП, у тому числі:	455	540	501	612	458	3
вітчизняні фахові видання, (%)	286 (62,9)	328 (60,7)	337 (67,3)	345 (56,4)	275 (60,1)	-11
БД Scopus, (%)	22 (4,8)	39 (7,2)	49 (9,8)	100 (16,3)	115 (25,1)	+93
Обсяги фінансування наукових досліджень, тис. грн.	2930	3029	1578	2137	2084	-846
Кількість публікацій на 1000 грн фінансування	6,44	5,61	3,15	3,49	4,55	-1,89

Джерело: складено автором на підставі [5]

Тенденція публікаційної активності у країнах світу та Україні наведена в табл. 2

Таблиця 2

Показники фінансування наукових досліджень і науково-технічних розробок та публікаційної активності у країнах світу та Україні у 2019 році

Країни	Фінансування ДіР, млн дол.	Кількість публікацій в БД Scopus	Кількість публікацій на 1 млн дол.	Кількість закладів вищої освіти (університетів, інститутів, академій)	Кількість студентів, тис. осіб	Умовна кількість студентів в одному ВНЗ
Велика Британія	49727,6	216528	4,35	160	2600	16,25
Нідерланди	19893,7	64016	3,22	36	750	20,83
Швеція	17026,6	44178	2,59	41	350	8,54
Польща	14067,1	51181	3,64	457	2050	4,49
Ірландія	4514,8	15745	3,49	40	190	4,75
Литва	813,4	4026	4,95	22	20	0,91
Україна	728,0	15783	21,68	281	1520	5,41
Естонія	617,5	3466	5,61	23	35	1,52
Латвія	346,6	2400	6,92	32	80	2,50

Джерела: побудовано за даними [7, 8]

Незважаючи на те, що у 2019 р. частка України у загальносвітовому обсязі публікацій залишається невеликою (3,8 %), значення показника кількості публікацій на 1 млн дол. фінансування ДіР в Україні є значно вищим порівняно з розвиненими країнами світу. У 2019 р. кількість публікацій на 1 млн дол. в Україні становить 21,68 од.

Таким чином, можна стверджувати, що вітчизняні ЗВО мають потужний професорсько-викладацький склад, який має високу публікаційну активність та рівень науково-технічних розробок, що позитивно впливає на якість вищої освіти, але контингент студентів зменшується з кожним роком.

Проблема є в тому, що останнім часом немає зв'язку між такими важливими учасниками освітнього процесу як школа-ЗВО-стейкхолдери. В сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій цей зв'язок повинен бути дуже тісним, оскільки на ринку освітніх послуг існує сильна конкуренція не тільки між вітчизняними ЗВО, а і між закордонними. В такому конкурентному середовищі не всі ЗВО мають можливість демонструвати свої сильні сторони [6].

Взаємоузгодити діяльність учасників освітнього процесу можна в рамках проекту «Міжнародний освітньо-науковий парк «школа-ЗВО-стейкхолдери». Для більш детального формулювання цілей проекту здійснимо його SWOT-аналіз (табл. 3).

Таблиця 3

SWOT-аналіз міжнародного освітньо-наукового парку «школа-ЗВО-стейкхолдери»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>Не існує аналогів</p> <p>Багатофункціональність та багатоформатність</p> <p>Міжнародна співпраця та вихід інноваційних продуктів, технологічних і наукових рішень та науковців на міжнародний ринок</p> <p>Дуальність (співпраця з роботодавцями, замовниками)</p> <p>Соціальна та наукова значущість</p> <p>Розширення можливостей пошуку та пропозицій інноваційних продуктів</p> <p>Єдина комунікативна платформа (широкий спектр послуг), створення наукової національної платформи з міжнародною участю</p>	<p>Технічні аспекти обслуговування</p> <p>Підтримка державних органів (відсутність зацікавленості, в т.ч. фінансових установ у підтримці інноваційних проектів)</p> <p>Складність проведення рекламної кампанії на міжнародному ринку</p> <p>Складність юридичного оформлення</p>
Можливості	Загрози
<p>Систематичне залучення нових партнерів</p> <p>Необмежена географія та потенціал науковців (наукові колаборації)</p> <p>Можливості комерціалізації наукових продуктів ЗВО, проведення тендерів</p> <p>Можливості для ЗВО та інших закладів освіти обміну досвідом, мобілізація наукового потенціалу</p> <p>Розширення можливостей з отримання грантів</p> <p>Вихід на міжнародний ринок</p> <p>Плей-маркет інноваційних продуктів та кадрів</p> <p>Постійне оновлення та поповнення бази послуг та учасників, залучення нових учасників</p> <p>Інтернет-брендинг учасників</p>	<p>Кіберзагроза</p> <p>Поява конкурентів, збереження партнерських відносин на фоні конкуренції</p> <p>Відділення платформи від потреб ЗВО та інших закладів освіти</p>

Із матриці SWOT-аналізу можливо виокремити наступні стратегії подальшого розвитку проекту взаємодії таких учасників освітнього процесу, як школи-ЗВО-стейкхолдери:

Як реалізувати можливості за рахунок сильних сторін: оскільки проект не має аналогів, можливе систематичне залучення нових партнерів. Можлива комерціалізація наукових продуктів ЗВО за рахунок міжнародної співпраці та виходу інноваційних продуктів, технологій та наукових рішень на міжнародний ринок. Розширення можливостей ЗВО щодо отримання грантів за рахунок плей-маркету інноваційних продуктів та кадрів. Створення єдиної комунікативної платформи з міжнародною участю та її діяльність за рахунок мобілізації наукового потенціалу вітчизняних ЗВО.

Можливі загрози за рахунок активізації слабких сторін проекту. Виникнення кіберзагрози через недосконалість технічних аспектів обслуговування. Складність проведення рекламної кампанії на міжнародному ринку може призвести до появи сильних конкурентів, які можуть скопіювати новітні ідеї проекту. Складність юридичного оформлення може дати поштовх щодо віддалення платформи від потреб регіональних ЗВО та інших закладів освіти.

Таким чином, урахувавши результати SWOT-аналізу сформулюємо цілі проекту:

1. Збільшення кількості студентів в регіональних ЗВО.
2. Обізнаність середніх навчальних закладів про освітні програми кожного ЗВО.
3. Зацікавленість роботодавців у наданні робочих місць випускникам ЗВО.
4. Підтримка та просування унікальних освітніх програм вітчизняних ЗВО для підтримки конкурентоздатності ЗВО.
5. Об'єднання зусиль всіх учасників та надання можливості європейської інтеграції освітніх програм ЗВО.
6. Можливість реалізувати науковий потенціал професорсько-викладацького складу ЗВО.
7. Створення майданчику для комунікацій на міжнародній платформі.
8. Надання підтримки та спектру освітніх та наукових послуг, налагодження внутрішньої та міжнародної комунікації між основними суб'єктами освітньої системи «школа – ЗВО – стейкхолдери» та інтегруванні українського освітнього та наукового середовища у європейське середовище.

Наступним етапом є розробка ієрархії структури робіт щодо створення міжнародного освітньо-наукового парку «школа – ЗВО – стейкхолдери» (табл. 3). На базі цієї таблиці побудуємо сіткову модель проекту (рис. 1).

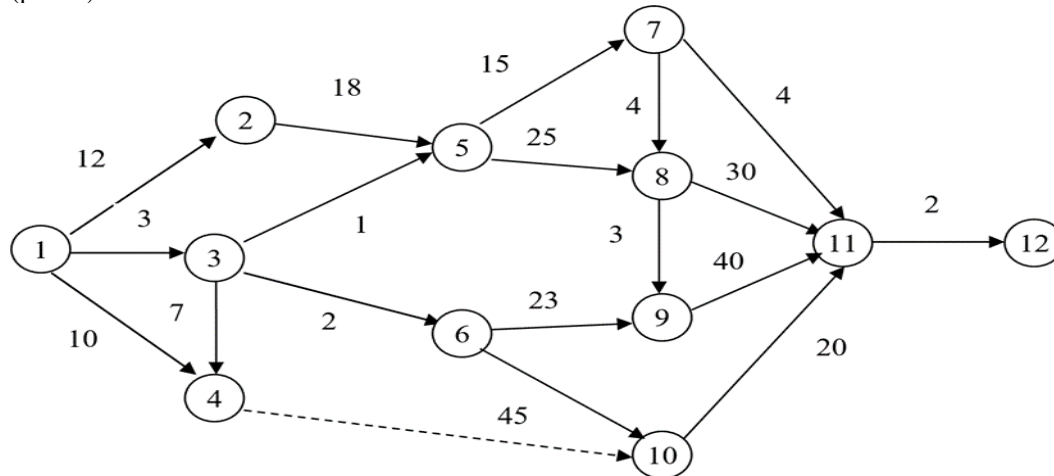


Рис. 1. Сіткова модель проекту міжнародного освітньо-наукового парку «школа – ЗВО – стейкхолдери»

Таблиця 3

Ієрархія структури робіт щодо створення міжнародного освітньо-наукового парку
«школа – ЗВО – стейкхолдери»

Позначення роботи на графіку	Найменування роботи	Тривалість, днів	Ранній початок	Раннє закінчення	Пізній початок	Пізнє закінчення	Резерв часу	
1-2	Підбір фахівців: IT-спеціалісти, викладачі ЗВО, юрист, менеджери	12	0	12	0	12	0	Критична
1-3	Ознайомлення з існуючим українським та міжнародним досвідом, вивчення нормативно-технічної та законодавчої бази	3	0	3	16	19	16	Має резерв часу
1-4	Вивчення ринку попиту та пропозиції у сфері освітніх, наукових, консультаційних послуг	10	0	10	68	78	68	Має резерв часу
2-5	Пошук та перемовини з потенційними зацікавленими організаціями	18	12	30	12	30	0	Критична
3-4	Пошук відповідних інформаційних ресурсів	7	3	10	71	78	68	Має резерв часу
3-5	Підписання договорів про співпрацю: з органами	1	3	4	29	30	26	Має резерв часу
3-6	влади, ЗВО, школами, стейкхолдерами	2	3	5	21	23	18	Має резерв часу
5-7	Розробка анкет, інструментів тестування, конкурсних пропозицій, рекламної кампанії	15	30	45	36	51	6	Має резерв часу
5-8	Створення онлайн кімнат та надання простору для перемовин, організація робочої лінії	25	30	55	30	55	0	Критична
6-9	Створення науко-технічних хабів з розробки та координації впровадження освітніх інновацій	23	5	28	35	58	30	Має резерв часу
6-10	Розробка і створення міжнародної мультидисциплінарної інтернет-платформи	45	5	50	33	78	28	Має резерв часу
7-8	Інтернет-брейдинг платформи	4	45	49	51	55	6	Має резерв часу
8-9	Оформлення пакету документів щодо захисту авторського права на діяльність інтернет-платформи	3	55	58	55	58	0	Критична
7-11	Ініціювання конкурсів науково-освітніх проектів, створення тем для стажування	4	45	49	94	98	49	Має резерв часу
8-11	Робота онлайн кімнат для об'єднання попиту та пропозиції на ринку освітніх послуг	30	55	85	68	98	13	Має резерв часу
9-11	Створення інформаційних баз: роботодавців, наукових установ для стажування, громадських організацій, грантодавців	40	58	98	58	98	0	Критична
10-11	Робота гарячої лінії для організації зворотного зв'язку	20	50	70	78	98	28	Має резерв часу
11-12	Моніторинг проекту	2	98	100	98	100	0	Критична

Використання сіткової моделі обумовлено можливістю визначати потреби в виробничих, фінансових та людських ресурсах, а також координувати їхнє раціональне використання при реалізації проекту. В табл. 3 наведено перелік робіт, їх тривалість та здійснено розрахунки максимально можливого терміну здійснення проекту, а також виявлено резерви, що можуть значно скоротити обсяги фінансування без погіршення якості кінцевого результату.

Важливим етапом складання сіткової моделі є розподіл комплексу робіт на окремі частини і їхнє закріплення за виконавцями. Тривалість кожного процесу (роботи) встановлюється методом експертних оцінок із залученням фахівців, які вже мають певний досвід роботи у цьому напрямку. Данні табл. 3 свідчать про наступне:

- ✓ дедлайн проекту складає 100 днів;
- ✓ шість робіт треба виконати точно в термін (1-2; 2-5; 5-8; 8-9; 9-11; 11-12) вони не мають резерву часу та впливають на дедлайн проекту;
- ✓ робота 4-10 є фіктивною оскільки використовується лише для зв'язку подій на сітковій моделі. Такі роботи не потребують використання жодного з видів ресурсів;
- ✓ решту робіт можна відкласти на певний час, який визначено в табл. 3 відповідним стовпчиком;
- ✓ гнучкість такої моделі дає можливість планувати організацію окремих робіт з урахуванням їх унікальності, оскільки проект не має аналогів на ринку освітніх послуг.

Для досягнення поставлених цим проектом цілей та урахування особливостей наведеної сіткової моделі визначимо майбутні результати з урахуванням обмеженого фінансування.

Міжнародна мультидисциплінарна цифрова платформа освітніх послуг і науково-практичних інновацій для покращення якості освіти, науки, бізнесу, виробництва і громадського життя в онлайн сегменті з офлайн хабами / представництвами в Україні і за кордоном (на території держав-партнерів).

Виконується пошук, збір та аналіз інформації щодо бажання та спроможності випускників та науковців і потенційних роботодавців та наукових установ. Забезпечується комунікація всіх зацікавлених сторін, розробка та впровадження сумісних освітніх та наукових програм, реалізація науково-освітніх проектів.

Шляхом тестування, конкурсного відбору, забезпечення онлайн-кімнат для проведення співбесід та переговорів, проведення рекламних кампаній ми забезпечуємо якісний підбір партнерів для подальшої співпраці.

На основі договорів про співпрацю закладів освіти з громадськими організаціями, роботодавцями та за підтримки органів державної влади і місцевого самоврядування, в рамках підписаних меморандумів здійснюються посередницькі послуги щодо працевлаштування молодих фахівців-науковців, проходження стажування, діяльності наукових шкіл для старшокласників та студентів, розгляд та реалізація науково-освітніх проектів.

Такий міжнародний комунікаційний майданчик забезпечує формування системи комунікацій у сфері освітніх, наукових, консультативних послуг у системі «ЗВО – школа – стейкхолдер», що дозволить підвищити рівень затребуваності прикладних досліджень і впровадження їх результатів у сфері виробництва, наданні послуг.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Реалізація проекту створення міжнародного освітньо-наукового парку дає можливість створити багатофункціональне та багатоформатне науково середовище, яке буде сприяти вирішенню наступних завдань:

1. Формування освітнього середовища шляхом створення науково-освітніх хабів та он-лайн курсів.
2. Подальше впровадження курсів щодо вивчення іноземних мов, які користуються попитом на ринку освітніх послуг.
3. Створення онлайн платформи щодо впровадження курсів фінансової грамотності.
4. Створення та впровадження в науково-освітній процес мобільних додатків у розрізі асинхронного навчання.
5. Створення електронних соціологічних лабораторій зокрема з використанням краудфандингових інструментів.
6. Широке впровадження дуальної освіти як інструменту підвищення рейтингу регіональних університетів.
7. Тісний взаємозв'язок ЗВО із школами та стейкхолдерами, що дасть можливість створити навчально-наукове середовище та поєднати інтереси довузівської освіти та майбутніх роботодавців.

Література

1. Ukraine - Refugee Situation. URL: data.humdata.org/visualization/ukraine-humanitarian-operations/ [27.07.2022].
2. URL: osvitoria.media/ [27.07.2022].

3. Закон України про вищу освіту. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text [22.08.2022].
4. Кухарська Л. В. Ринок освітніх послуг в Україні: реалії та перспективи / Кухарська Лілія Василівна // Соціально-правові студії. – 2020. – Випуск 3 (9). – С. 184–191.
5. Офіційний сайт Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського. URL: <http://www.kdu.edu.ua/> [19.07. 2022].
6. Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD). URL: data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm#indicator-chart та БД Scopus [27.03.2022].
7. Scimago Journal & Country Rank. URL: scimagojr.com/countryrank.php [20.04.2022].
8. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2019 році : [науково-аналітична доповідь / Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда та ін.]. – К. : УкрІНТЕІ, 2020. – 109 с.

References

1. Ukraine - Refugee Situation. URL: data.humdata.org/visualization/ukraine-humanitarian-operations/ [data zvernennia 27.07.2022].
2. URL: osvitoria.media/ [data zvernennia 27.07.2022].
3. Zakon Ukrainy pro vyshchu osvitu. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text [data zvernennia 22.08.2022].
4. Kukharska L. V. Rynok osvitnikh posluh v Ukraini: realii ta perspektyvy / Kukharska Liliia Vasylivna // Sotsialno-pravovi studii. - 2020. - Vypusk 3 (9). - S. 184-191.
5. Ofitsiyni sait Kremenchutskoho natsionalnoho universytetu imeni M. Ostrohradskoho. URL: <http://www.kdu.edu.ua/> [data zvernennia: 19.07. 2022].
6. Orhanizatsii ekonomichnoho spivrobitnytstva ta rozvytku (OECD). URL: data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm#indicator-chart та BD Scopus // [data zvernennia 27.03.2022].
7. Scimago Journal & Country Rank. URL: scimagojr.com/countryrank.php [data zvernennia 20.04.2022].
8. Naukova ta naukovo-tekhnichna diialnist v Ukraini u 2019 rotsi: naukovo-analitychna dopovid / T.V. Pysarenko, T.K. Kuranda ta in. – K.: UkrІNTEІ, 2020. – 109 s.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-15](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-15)

УДК 336.717:347.27

Сергій ШЕЛУДЬКО

ПАТ Акціонерний банк «Південний»

<https://orcid.org/0000-0003-0636-4940>

e-mail: s.szeludko@gmail.com

ЗАСТАВНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ В УМОВАХ ЕКЗИСТЕНЦІЙНИХ КРИЗ В УКРАЇНІ

У статті викладено результати дослідження сутності, видів і особливостей здійснення заставних операцій банками України в умовах екзистенційних криз. Досліджено правове трактування сутності застави, запропоновано власне визначення, розкрито її особливості як способу забезпечення банківських позичок. Представлено авторський підхід до сутності заставних операцій, охарактеризовано особливості обліку та звітності щодо таких операцій. Обґрунтовано виокремлення оціночних, страхових і моніторингових заставних операцій, що відображають дії банку з реалізації принципів прийнятності забезпечення за кредитною заборгованістю клієнтів. Проаналізовано динаміку та структуру сукупного заставного портфелю банків України, зроблено висновки про погіршення забезпеченості банківських позичок, розбалансованість структури сукупного заставного портфелю та зниження продуктивності банківського кредитування.

Ключові слова: банк; банківські операції; забезпечення; застава; кредит; криза; майно.

Sergii SHELUDKO

Pivdenny Bank PJSC

COLLATERAL OPERATIONS OF BANKS IN TERMS OF EXISTENTIAL CRISES IN UKRAINE

The paper presents results of the study on essence, types and features of collateral operations of Ukrainian banks in terms of existential crises.

It is studied the legal interpretation of the essence of pledge, its own definition has been proposed. It is disclosed features of pledge as an instrument of securing bank loans, which consists in the ability to secure possible future claims, therefore its spread in bank lending is justified by the ability to cover not only the borrowed value, but also accrued interest, including at a variable (floating) rate. It is presented the author's approach to the essence of collateral operation as a complex of interrelated bank's actions aimed at establishing, terminating and realizing the right of pledge, the subject of which is property pledged to secure loans granted or received on the basis of concluded pledge agreements. It is substantiated the extraction of valuation, insurance, and monitoring collateral operations, which reflect the bank's actions to implement the principles of the acceptance of security for clients' credit debt, namely: the principle of fair valuation, the principle of preservation, and the principle of availability.

It is analyzed the dynamics and structure of the aggregate collateral portfolio of Ukrainian banks within the available statistical base (since Q3 2017). It is concluded that the security of bank loans has deteriorated as a result of the reduction in the value of the pledged property against the background of an almost unchanged volume of the loan portfolio. It is substantiated the imbalance in the structure of the collateral portfolio, where more than 2/3 is constituted by various types of movable property and property rights, while real estate objects do not exceed 35%. It is noted a decrease in the productivity of bank lending against a weakening of the corresponding collateral coverage, which is confirmed by the low ratio of the value of the collateral to the volume of lending and the excessive liquidity of the banking system in Ukraine.

Keywords: bank; bank operations; collateral; credit; crisis; pledge; property.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Банківське кредитування ґрунтується, серед іншого, на принципі забезпеченості, який передбачає створення умов для неодмінного повернення позичених коштів і реалізується на практиці шляхом оформлення поруки, гарантії або застави. Забезпечення за позичкою слугує, в першу чергу, інструментом мінімізації кредитних ризиків, а відтак скорочує витрати на формування резервів під активні операції банку. Відповідно до наявності або відсутності предмету забезпечення, розрізняють забезпечені та бланкові (незабезпечені) позички. Втім, навіть останнім властива запорука сумлінного обслуговування та повернення боргу, хоч і не закріплена формально, забезпеченням за бланкового кредитування виступає фінансова стійкість та платоспроможність позичальника. Отже, принцип забезпеченості чинний для будь-якої банківської позички.

Найбільш розповсюдженим способом забезпечення виконання кредитних зобов'язань є надання застави у вигляді майна або майнових прав. Оскільки вартість предмету застави завжди дорівнює або перевищує суму основного боргу та процентів за весь період користування ним, під обтяженням з боку банківських установ постійно перебуває вагомий пул реальних і фінансових активів, здебільшого – високоліквідних. Цінові коливання на ринках відповідного майна відображаються на справедливій вартості предметів дійсної чи потенційної застави, що, своєю чергою, розширює чи звужує можливості позичальників до отримання позичок, а отже впливає на кон'юнктуру кредитного ринку та інфляційну динаміку. Таким чином, обсяги, структура та співвідношення вартості застави до наданих позичок є важливими чинниками монетарної політики сучасного центрального банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичні та організаційно-методологічні аспекти заставних операцій банків досі не стали постійною темою наукового дискурсу. Окремі згадки про заставу за банківськими позичками можна зустріти, зазвичай, у навчально-методичній літературі з організації банківських операцій та їх обліку. Спеціально присвячували публікації проблемам забезпечення банківських позичок і ролі застави в кредитному процесі, зокрема, Н. Баріда [1], В. Гагауз [2], Н. Дунас [3], В. Коваленко та О. Коренева [4], В. Міщенко та С. Міщенко [5], О. Руда [6]. Згадані дослідники поглибили наукове розуміння змісту та функцій застави в банку, управління нею, а також запропонували нові підходи до оцінки вартості заставленого майна та до пов'язаного з кредитним забезпеченням ризик-менеджменту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Поза увагою, незважаючи на згадані та інші публікації, все ще залишається низка питань щодо комплексного уявлення про роботу банку з предметами забезпечення позичок як особливого виду банківських операцій – заставних. Тому з'ясування сутності цих операцій, природи пов'язаних із ними відносин, складу та структури заставленого майна, а також обґрунтування особливостей роботи банків із ним в умовах криз, спричинених екзистенційними шоками (пандемія, війна), є актуальним науковим завданням.

Формулювання цілей статті

Виходячи з вищезазначеного, метою статті є дослідження сутності заставних операцій та обґрунтування особливостей їх здійснення банками в умовах екзистенційних криз в Україні.

Виклад основного матеріалу

Застава є категорією приватного права, оскільки відіграє роль одного із засобів забезпечення виконання зобов'язань – безвідносно саме до банківської сфери. Відтак, дослідження сутності операцій з майном, що передається в заставу банківським установам, варто розпочати з аналізу нормативного визначення.

Профільний закон називає заставу способом забезпечення зобов'язань [7, ст. 1], однак ця дефініція не закріплює жодних особливих рис, оскільки такими самими словами можна визначити й неустойку, поруку, гарантію, притримання, завдаток, право довірчої власності. Цивільний кодекс України не фіксує прямого визначення, проте дозволяє вивести його з тлумачення права застави. Отже, заставою є відношення між кредитором (заставодержателем) і боржником (заставадавцем) з приводу майна останнього, за рахунок якого кредитор може одержати задоволення за невиконанням зобов'язанням цього боржника переважно перед іншими кредиторами [8, ст. 572]. Відтак, застава є правовідносинами, суб'єктами яких є заставадавець та заставадержатель, об'єктом – заставлене майно, а змістом – обтяження цього майна статусом забезпечення зобов'язання заставадавця перед заставадержателем, зняття такого статусу, а у випадку невиконання зобов'язання – звернення стягнення на це майно. Ключовою рисою застави як способу забезпечення зобов'язань є здатність покривати можливі майбутні вимоги, тому її поширення саме в банківському кредитуванні виправдане здатністю забезпечувати не лише позичену вартість, а й нараховані проценти, в тому числі за змінною (плаваючою) ставкою.

Нормативне визначення заставних операцій банків у законодавстві України відсутнє, а сам цей термін вживається нечасто: як у джерелах права, так і в наукових публікаціях. Виходячи з цього, сутність заставних операцій банків доцільно визначати з урахуванням змісту банківських операцій як «дій, спрямованих на реалізацію економічних завдань банку як суб'єкта ринкових відносин, предметом яких є рух грошових коштів, цінних паперів, дорогоцінних металів або зобов'язання з їхнього переміщення, що здійснюється на підставі укладених договорів згідно з чинним законодавством» [9, с. 71-72]. Отже, заставні операції банку доцільно визначати як комплекс взаємопов'язаних дій банку, спрямованих на встановлення, припинення та реалізацію права застави, предметом якого є майно, заставлене з метою забезпечення наданих чи отриманих позичок на підставі укладених договорів застави.

Заставні операції є похідними відносно кредитних операцій – у випадку як наданих, так і отриманих банком позичок. Оскільки право власності на заставлене майно до моменту звернення стягнення (що може взагалі не відбутися) належить заставадавцю, надане в якості забезпечення майно не можна віднести до активів або пасивів банку, а отже заставні операції та їх облік є позабалансовими. Оформлення та припинення права застави, а також будь-яка зміна його вартісного вираження фіксується на рахунках груп 950 «Отримана застава», 951 «Надана застава», 952 «Іпотека» та 953 «Надана застава щодо запасів готівки Національного банку України, які прийняті на зберігання уповноваженим банком» [10]. Якщо банк, у ролі заставадержателя, звертає стягнення на наданий предмет застави, останній списується з позабалансових рахунків і відображається у вигляді погашення пов'язаної кредитної заборгованості за дебетом рахунку 3409 «Майно, що перейшло у власність банку як заставадержателя» до моменту реалізації [10], відбиваючи свою сутність як актив, утримуваний для продажу.

Конкретні види операцій, що належать до заставних, нормативно не визначені, проте впливають з дій банку щодо реалізації принципів прийнятності забезпечення за кредитними операціями (табл. 1).

Таблиця 1

Види заставних операцій відповідно до принципів прийнятності забезпечення

№	Принцип прийнятності забезпечення	Дії з реалізації принципу прийнятності	Вид заставних операцій
1.	Принцип безперешкодного стягнення	Аналіз правового статусу заставленого майна	–
2.	Принцип справедливої оцінки	Визначення ринкової (справедливої) вартості заставленого майна	Оціночні операції
3.	Принцип збереження	Страшування заставленого майна від втрати або пошкодження	Страхові операції
4.	Принцип наявності	Регулярна перевірка наявності та стану заставленого майна	Моніторингові операції
5.	Принцип належного захисту банком своїх інтересів як кредитора	Стягнення та реалізація заставленого майна	–

Джерело: розроблено автором на підставі [11].

Зі змісту табл. 1 випливає, що не всі дії, до яких вдається банківська установа задля виконання критеріїв прийнятності забезпечення за кредитними операціями, належать до заставних операцій. Так, принцип безперешкодного стягнення та принцип належного захисту інтересів реалізуються в рамках функцій правового супроводження банківської діяльності в формі юридичної експертизи та забезпечення потенційного (перший принцип) та фактичного (п'ятий принцип) звернення стягнення на заставлене майно.

Законодавство дозволяє банкам передавати зовнішнім виконавцям функції з виконання всіх згаданих у табл. 1 видів заставних операцій з обов'язковою умовою контролю за результатами їх здійснення. Це зближує заставні операції з іншими спеціалізованими операціями банку, що також можуть виконуватися аутсорсерами за умови господарської доцільності (наприклад, СІТ-операції).

Сукупність майна, що є предметом застави за наданими позичками, в банківській практиці отримало назву заставного портфелю. Складові цього портфелю можна розподілити на 3 категорії: нерухомість (житлова, комерційна, земельні ділянки), рухоме майно (зокрема, транспортні засоби, устаткування, товари) та майнові права (цілісні майнові комплекси, депозити та банківські метали, цінні папери, незавершене будівництво тощо). Кожному виду майна властиві особливості юридичного оформлення та оцінки вартості, відтак банківські установи самостійно визначають додаткові критерії прийнятності предметів застави – не лише в рамках переваги одного типу майна над іншим, а й з огляду на площу, клас, рік випуску, виробника, галузь тощо, – у своїй кредитній (а за наявності окремого документа – у заставній) політиці.

Кількісний аналіз структури та динаміки заставних портфелів банків України ускладнюється позабалансовою природою заставних операцій, оскільки тривалий час відповідні статті фінансової звітності не підлягали обов'язковому оприлюдненню. Проте публікація оборотно-сальдових відомостей банків на офіційному сайті НБУ дозволяє здійснити узагальнений ретроспективний аналіз (рис. 1–3).

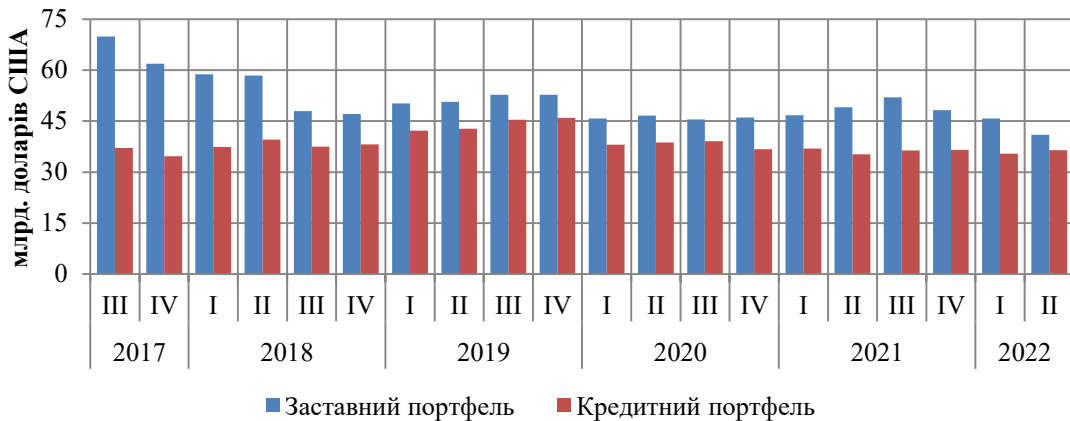


Рис. 1. Динаміка заставного та кредитного портфелів банків України в III кв. 2017 – II кв. 2022 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором на підставі [12].

Обсяги портфелів наведені на рис. 1 у доларовому еквіваленті за офіційним курсом на кінець періоду для нівелювання коливань валютного ринку, особливо суттєвих у 2022 р. Представлена динаміка сукупного заставного портфелю свідчить про хвилеподібне скорочення його обсягів – за аналізований період вартість заставленого за кредитними операціями майна зменшилася на 40 %. Можна виокремити 3 етапи цього скорочення: в III кв. 2017 р. – IV кв. 2018 р. заставний портфель втратив близько третини вартості; в IV кв. 2019 р. – III кв. 2020 р. – майже 14 %; у III кв. 2021 р. – II кв. 2022 р. – дещо більше 20 %. Ця динаміка спостерігалася на фоні практично незмінного кредитного портфелю, що дозволяє зробити висновок про погіршення забезпеченості банківських позичок.

Представлена на рис. 2 структура сукупного заставного портфелю ілюструє вищезазначені інформаційні обмеження щодо результатів заставних операцій банків: частка заставленого майна із зазначенням алокації складає лише 25-35 %. Ураховуючи різноманіття предметів банківської застави, можна стверджувати, що лівова частка портфелю сформована з рухомого майна та майнових прав. Серед іпотеки найбільшу питому вагу має комерційна нерухомість, причому цей показник перманентно зростає: з 17 % у III кв. 2017 р. до майже 30 % у II кв. 2022 р. Дещо збільшилася за цей же період і частка житлової нерухомості – з 5 % до 7 %. Категорія земельних ділянок займає близько 2 %, і цей показник майже не змінювався в часі.

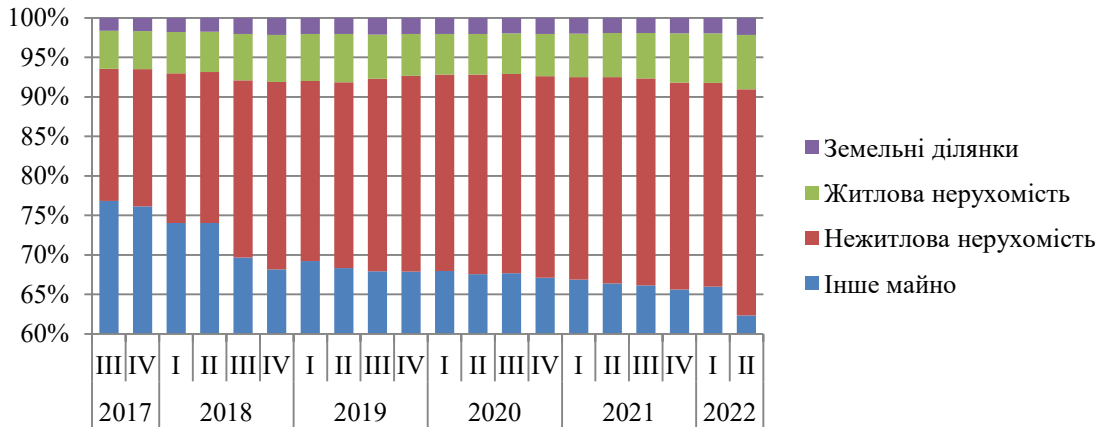


Рис. 2. Структура заставного портфелю банків України в III кв. 2017 – II кв. 2022 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором на підставі [12].

Така структура заставного портфелю посилює ризик знецінення застави, оскільки саме ринок нерухомості вважається найбільш стабільним відносно інших ринків майна, що може бути предметом застави (від легкових автомобілів до цінних паперів). Цей висновок можна підтвердити суттєвим скороченням питомої ваги категорії «Інше майно» в II кв. 2022 р. (внаслідок воєнних подій), коли більшість товарних ринків увійшли в зону цінової турбулентності та невизначеності.

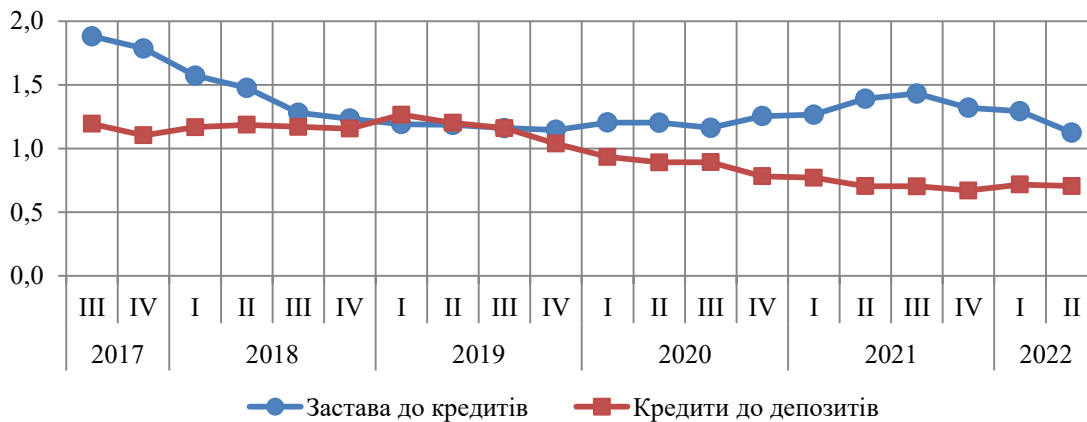


Рис. 3. Співвідношення заставного до кредитного та кредитного до депозитного портфелів банків України в III кв. 2017 – II кв. 2022 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором на підставі [12].

Наведені на рис. 3 коефіцієнти є відносними показниками характеру кредитної та заставної політики українських банків. Нормативно встановлено, що сума позички не може перевищувати вартість забезпечення за нею, відтак граничним рівнем співвідношення заставного та кредитного портфелів є 1,0. Правомірно стверджувати, що знаходження цього показника в інтервалі 1,0-1,25 свідчить про доволі ризиковану заставну політику, коли банки воліють надавати позички в обсязі понад 80 % наданої застави: це мало місце з IV кв. 2018 р. до кінця 2020 р. Значення аналізованого індикатора в межах 1,25-2,0 вказує на помірковану кредитну активність, коли позичальники можуть розраховувати на еквівалент 50-80 % вартості заставленого майна. Перевищення обсягів заставного портфелю над кредитним удвічі та більше свідчить про критично низькі темпи кредитування, тобто про незадовільне виконання банківською системою своєї ключової ролі в підтримці розширеного відтворення економіки. В аналізованому періоді співвідношення заставного та кредитного портфелів поступово знижувалося, що є підтвердженням послаблення консерватизму в кредитуванні.

Співвідношення кредитного портфелю до депозитного (відоме також як коефіцієнт LTD) визначає характер кредитної політики з точки зору загальної ліквідності: проміжок 0,8-1,2 можна вважати оптимальним, тоді як вищі значення цього індикатора сигналізують про необережну кредитну активність та потенційну втрату платоспроможності, а надмірне зниження – про ймовірну втрату доходності та проблеми з виплатою відсоткової винагороди вкладникам. Відповідно до цього, кредитну політику банків України можна назвати оптимальною до III кв. 2020 р. – в подальшому відмічається наявність надмірної ліквідності, що є наслідком як зростання депозитів (через вузький спектр альтернативного захисту приватних заощаджень від інфляції), так і відсутністю якісних позичальників в умовах екзистенційних шоків – пандемії та війни.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, заставні операції є спеціалізованим видом господарських операцій, що супроводжують ключовий напрямок банківської діяльності – кредитування, реалізуючи заходи з виконання одного з основних його принципів – забезпеченості, шляхом створення умов для встановлення, припинення та реалізації банком права застави як заставодержателя. Проведений аналіз правової природи застави довів її особливу функцію саме за банківського кредитування – покриття не лише суми основного боргу, а й нарахованих у майбутньому процентних платежів. Різновидами заставних операцій є оціночні, страхові та моніторингові операції. Аналіз динаміки, складу та структури сукупного заставного портфелю банків України довів зміну характеру заставної та кредитної політики в умовах екзистенційних криз у порівнянні з докризовим періодом. Подальші дослідження заставних операцій банків мають бути спрямовані як на макро- (роль сукупного заставного портфелю в монетарному трансмісійному механізмі), так і на мікроекономічні (організаційно-методичне забезпечення управління вартістю заставного портфелю банку) аспекти їх регулювання та провадження.

Література

1. Баріда Н. П. Економічний зміст і функції застави в системі банківського кредитування. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. № 19. С. 15–22.
2. Гагауз В. М. Управління забезпеченням банківських позичок: теоретичний та практичний аспекти : монографія. Х. : Вид-во «Діса плюс», 2016. 204 с.
3. Дунас Н. В. Сучасні підходи до оцінки застави на ринку іпотечного банківського кредитування. *Бізнес Інформ*. 2018. № 4. С. 322–330.
4. Коваленко В. В., Коренева О. Г. Методичні підходи до управління ризиком забезпечення банківських позик. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 11. Ч. 2. С. 119–122.
5. Міщенко В., Міщенко С. Управління кредитним ризиком на основі вдосконалення забезпечення банківських позик. *Фінансовий простір*. 2015. № 2 (18). С. 77–84. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/557>.
6. Руда О. Л. Застава як одна із форм забезпечення повернення банківських позичок. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3337>.
7. Про заставу : Закон України № 2654-ХІІ від 02.10.1992. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2654-12/>.
8. Цивільний кодекс України : Закон України № 435-IV від 16.01.2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/>.
9. *Банківські операції : підручник*. За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. 2-е вид. випр. і доповн. Тернопіль : Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2013. 864 с.
10. Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України з бухгалтерського обліку : Постанова Правління НБУ № 89 від 11.09.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17/>.
11. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова Правління НБУ № 351 від 30.06.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/>.
12. Національний банк України : Наглядова статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>.

References

1. Barida N. P. Ekonomichnyi zmist i funktsii zastavy v systemi bankivskoho kredyuvannia. *Finansy, oblik i audyt*. 2012. № 19. P. 15–22.
2. Nahauz V. M. Upravlinnia zabezpechenniam bankivskykh pozychok: teoretychnyi ta praktychnyi aspekty: monohrafiia. Kh.: Vyd-vo «Disa plus», 2016. 204 pp.
3. Dunas N. V. Suchasni pidkhody do otsinky zastavy na rynku ipotechnoho bankivskoho kredyuvannia. *Biznes Inform*. 2018. № 4. P. 322–330.
4. Kovalenko V. V., Korenieva O.H. Metodychni pidkhody do upravlinnia ryzikom zabezpechennia bankivskykh pozyk. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhanoho universytetu. Serii «Ekonomichni nauky»*. 2015. Vol. 11. Ch. 2. P. 119–122.

-
5. Mishchenko V., Mishchenko S. Upravlinnia kredytnym ryzykom na osnovi vdoskonalennia zabezpechennia bankivskykh pozyk. *Finansovyi prostir*. 2015. № 2 (18). P. 77–84. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/557>.
 6. Ruda O. L. Zastava yak odna iz form zabezpechennia povernennia bankivskykh pozychok. *Efektivna ekonomika*. 2014. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3337>.
 7. Pro zastavu: Zakon Ukrainy № 2654-XII on 02.10.1992. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2654-12/>.
 8. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy № 435-IV on 16.01.2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/>.
 9. *Bankivski operatsii: pidruchnyk*. Za red. d.e.n., prof. O. V. Dziubliuka. 2-he vyd. vypr. i dopovn. Ternopil: Vyd-vo TNEU «Ekonomichna dumka», 2013. 864 pp.
 10. Pro zatverdzhennia normatyvno-pravovykh aktiv Natsionalnoho banku Ukrainy z bukhholderskoho obliku: Postanova Pravlinnia NBU № 89 on 11.09.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17/>.
 11. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiyamy: Postanova Pravlinnia NBU № 351 on 30.06.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/>.
 12. Natsionalnyi bank Ukrainy: Nahliadova statystyka. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-16](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-16)

УДК 658.012.8.33

Володимир ПАНЧЕНКО

Центральноукраїнський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка

<https://orcid.org/000-0002-4927-0330>

e-mail: op_panchenko@ukr.net

МЕТОДИЧНИЙ БАЗИС УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті здійснено наукове обґрунтування важливості забезпечення та підвищення рівня економічної безпеки підприємницького сектору, що передбачає позитивні та прогресивні зміни у розвитку національної економіки. Виділено низку елементів системи управління економічною безпекою підприємницького сектору національної економіки, що формують методичний базис при її формуванні та удосконаленні. Систему управління економічною безпекою підприємницького сектору запропоновано розглядати як сукупність засобів та інструментів, що забезпечують здатність підприємств ефективно здійснювати господарську діяльність, використовувати ресурсні можливості, реалізовувати економічні інтереси та інноваційний потенціал розвитку, забезпечувати конкурентоспроможність. У підсумку запропоновано розділяти систему управління економічною безпекою підприємницького сектору на суб'єктно-об'єктний (суб'єкти та об'єкти) та управлінський (функції, цілі, напрями) рівні. Зроблено висновки, що методичні основи управління економічною безпекою підприємницького сектору стосуються, з одного боку, обґрунтування процесів збереження комерційної таємниці підприємств, а з іншого – підготовки підприємств до ведення економічної діяльності в умовах впливу зовнішнього середовища та адаптації до цього зі збереженням достатнього рівня економічної ефективності та безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, управління, підприємницький сектор, національна економіка, забезпечення, розвиток.

Volodymyr PANCHENKO

Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State Pedagogical University

METHODICAL BASIS FOR MANAGING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTREPRENEURIAL SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

The article provides a scientific justification of the importance of ensuring and increasing the level of economic security of the business sector, which implies positive and progressive changes in the development of the national economy. It is emphasized that when forming the economic security management system of the business sector, it is necessary to take into account that ensuring economic security includes determining the types and causes of negative impacts on its level. A number of elements of the economic security management system of the entrepreneurial sector of the national economy, which form the methodological basis for its formation and improvement, are highlighted. It is proposed to consider the economic security management system of the entrepreneurial sector as the ability of enterprises to effectively carry out economic activities, use resource opportunities, realize economic interests and innovative development potential, ensure competitiveness. As a result, it is proposed to divide the economic security management system of the business sector into subject-object (subjects and objects) and management (functions, goals, directions) levels. An essential characteristic of managing the economic security of the entrepreneurial sector of the national economy is the stability and stability of functioning, the presence of "compensatory functioning", which means the ability to maintain the stability of activity under the conditions of the realization of external and internal threats. It was concluded that the methodological foundations of economic security management of the business sector relate, on the one hand, to the substantiation of the processes of preserving the commercial secret of the enterprise, and on the other hand, to the preparation of enterprises to conduct economic activity under the influence of the external environment and to adapt to it while maintaining a sufficient level of economic efficiency and security.

Key words: economic security, management, business sector, national economy, provision, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Підприємницька діяльність здійснюється в постійній боротьбі з конкурентами за ринки збуту, нових споживачів. Суперництво конкурентів на ринку вимагає від керівництва забезпечення надійної фінансової стійкості підприємств, яка є визначальним чинником їх економічної безпеки. Рівень економічної безпеки вищий на підприємствах, де не лише знають що виготовляти, де і за якими цінами продавати, але і як раціонально організувати економічну діяльність для досягнення поставлених цілей з найменшими витратами і збитками. Відтак, управління економічною безпекою є важливою складовою розвитку підприємницького сектору національної економіки. Економічна безпека відображає здатність підприємства підтримувати достатні умови для свого відтворення і захисту економічних інтересів.

Відомо, що економічний розвиток підприємницького сектору значною мірою залежить від вдосконалення системи управління економічною безпекою. Стан і тенденції розвитку, які забезпечують економічну безпеку підприємницького сектору, виключають або мінімізують збитки не лише потенціалу окремо взятих підприємств, але й економіки в цілому. Загалом система управління економічною безпекою підприємницького сектору національної економіки відображає стан підприємства, який забезпечує можливість протистояти несприятливим впливам зовнішнього середовища. Таким чином економічна безпека підприємства передбачає розгляд як можливостей забезпечення його стійкості у різноманітних,

зокрема несприятливих умовах зовнішнього середовища незалежно від внутрішніх змін. Важливо, що управління економічною безпекою підприємницького сектора національної економіки враховує як захищеність діяльності підприємств від негативного впливу зовнішнього середовища, так і здатність швидко усувати різноваріантні загрози чи адаптуватися до наявних умов, які не справляють негативного впливу на їх діяльність. Все це визначає актуальність формування достатнього методичного базису для налагодження ефективного управління економічною безпекою підприємницького сектора національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Управління економічною безпекою є об'єктом досліджень низки науковців, що намагаються визначити сфери розвитку підприємницького сектора національної економіки. В основному наукові пропозиції стосуються формування системи елементів управління та визначення структури економічної безпеки враховуючи різні інституціональні рівні економіки. Варто відмітити результати досліджень таких науковців, як О. Барановський [1], З. Варналій [2], О. Вівчар [3], О. Власюк [4], О. Жихор [1], А. Мокій [5] та ін. Окремі науковці (Т. Васильців [6], О. Іляш [7]) у своїх дослідженнях схильні виділяти галузеві, секторальні, територіально-просторі та інші особливості управління економічною безпекою в системі забезпечення розвитку підприємницького сектора національної економіки. Попри значні наукові напрацювання варто враховувати, що постійна трансформація національної економіки під впливом глобалізаційних та внутрішньоринкових тенденцій вимагає подальшого дослідження методичних основ управління економічною безпекою підприємницького сектору у результаті чого вдається віднайти нові способи удосконалення та підвищення ефективності означеної системи управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Економічна безпека підприємницького сектору враховує низку характеристик, згідно яких виділяються умови успішного функціонування та послідовного розвитку. Досягнення очікуваних результатів у забезпеченні економічної безпеки, а, відповідно, й достатнього рівня ефективності, потребує впровадження прогресивної системи управління, яка вимагає обґрунтованої методичної бази. Попри наявність значної кількості рекомендацій у формуванні методичного базису, система управління економічною безпекою підприємницького сектора національної економіки вимагає постійного його удосконалення, а особливо на рівнях суб'єктно-об'єктивного та управлінського реагування на посилення впливу ризиків та загроз.

Формулювання цілей статті

Метою статті є наукове обґрунтування теоретики-методичних особливостей управління економічною безпекою підприємницького сектора національної економіки. Набір цілей статті стосується вивчення методичного інструментарію, що характеризує базові основи формування та прогресивні зміни при удосконаленні системи управління економічною безпекою підприємницького сектора, враховуючи необхідність подолання ризиків та загроз, вплив яких є негативним як на підприємства, так і на національну економіку загалом.

Виклад основного матеріалу

Одним з найважливіших елементів системи управління економічною безпекою підприємницького сектора національної економіки є сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукаючих заходів, засобів за допомогою яких забезпечується досягнення цілей економічної безпеки. При цьому функціями такої системи вважається (1) виявлення загроз, (2) запобігання загрозам, (3) нейтралізація загроз, (4) припинення дії загроз, (5) локалізація загроз, (6) знешкодження загроз. В даному випадку під загрозами розуміються реальні і потенційні дії, що призводять до реальної шкоди і зниження рівня економічної безпеки підприємництва.

При формуванні відповідної системи управління необхідно враховувати, що забезпечення економічної безпеки підприємницького сектора включає визначення видів і причини виникнення негативних впливів на її рівень. Негативні впливи, що загрожують економічній безпеці підприємництва можуть мати суб'єктивний і об'єктивний характер. До негативних впливів суб'єктивного характеру відносяться зовнішні і внутрішні дії, основою яких є усвідомлена дія, спрямована на нанесення шкоди економічній безпеці підприємництва. Відмінністю об'єктивних впливів є те, що вони породжуються обставинами нездоланної сили або подібних до них за сутністю і джерелами виникнення обставин політичного і макроекономічного характеру.

Важливо врахувати, що діяльність по забезпеченню економічної безпеки підприємницького сектора на рівні органів державної влади повинна включати кілька напрямів: (1) захист матеріальних і фінансових цінностей підприємств; (2) інформаційне забезпечення діяльності; (3) правове забезпечення діяльності; (4) створення матеріальних і фінансових резервів, потрібних для підтримання конкурентного потенціалу. Відтак система управління економічною безпекою підприємницького сектора національної економіки повинна враховувати необхідність реалізації цілої низки заходів економічного, правового, технічного,

фізичного і навіть психологічного захисту.

Прийнято до об'єктів управління економічною безпекою відносити підприємства, персонал, матеріальні, фінансові засоби; інформацію, яка становить виробничу, службову чи комерційну таємницю, а також конфіденційну інформацію обмеженого доступу [8, с. 103–109]. Для ефективної боротьби проти всієї сукупності протиправних і злочинних дій потрібна цілеспрямована організація протидії протиправним замислам. Відтак суб'єктами управління економічною безпекою слід вважати (1) спеціально створена комісія з антикризового управління, (2) керівники підприємств, (3) керівники районів і області. При цьому, структура і чисельність має визначатись потребами, пряма відповідальність за реалізацію заходів щодо забезпечення безпеки покладається на керівників підрозділів.

Варто виділити цілі системи управління економічною безпекою підприємництва, зокрема (1) збереження і ефективне використання фінансових, матеріальних, інформаційних ресурсів; (2) своєчасне виявлення і усунення загроз та причин, що спричиняють порушення функціонування і розвитку; (3) розподілення інформації обмеженого доступу (службова, комерційні таємниці, інша конфіденційна інформація) на різні рівні вразливості; (4) створення механізму і умов оперативного реагування на загрози економічній безпеці підприємницької діяльності і прояви негативних тенденцій; (5) недопущення посягань на ресурси та загрози персоналу, на основі системного підходу до безпеки; (6) створення умов для максимально можливої локалізації шкоди від неправомірних дій фізичних та юридичних осіб, для послаблення негативного впливу наслідків порушення безпеки на досягнення стратегічних цілей.

Важливою характеристикою управління економічною безпекою підприємницького сектора національної економіки є стабільність і стійкість функціонування, наявність «компенсаційного функціонування», який означає здатність підтримувати стабільність діяльності за умов реалізації зовнішніх і внутрішніх загроз. Забезпечення економічної безпеки може здійснюватись шляхом створення комплексної системи, яка передбачає запобігання загроз (за допомогою системи антикризового управління господарською діяльністю) нарощування компенсаційного потенціалу (стратегія розвитку).

Доречно відмітити, що управління економічною безпекою підприємницького сектора покликана забезпечити ефективну взаємодію підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища. Результатом дії такої управлінської системи є надходження ресурсів, необхідних для організації процесу виробництва та реалізації товарів і послуг. Відтак основним призначенням системи управління економічною безпекою підприємницького сектора є створення і реалізація умов, що забезпечують достатній рівень економічної безпеки. Серед таких умов можна зазначити: мінімізацію витрат підприємств на одиницю виготовленої продукції, адаптацію до нововведень, розширення використання послуг інфраструктури ринку. Ці умови справляють істотний вплив на формування прибутку підприємств і відповідно, на рівень їх економічної безпеки.

Система управління економічною безпекою підприємництва повинна спрямовуватись не лише на теперішній час, а і на перспективу. В першому випадку домінуючими умовами є мінімізації витрат і розширене використання послуг підприємств, в другому це адаптація до нововведень, розширення виробництва, диверсифікація. При цьому необхідно враховувати, що умови забезпечення економічної безпеки тісно пов'язані, тому їх не слід розглядати ізольовано. Реалізація умов забезпечення економічної безпеки підприємницького сектора можлива з використанням заходів організаційного характеру, які зазвичай не потребують інвестиційної підтримки (а якщо потребують, то в незначній мірі), або з залученням додаткових інвестиційних ресурсів.

Також одним з можливих шляхів мінімізації витрат підприємств є підвищення використання ресурсів та усунення їх невідповідності. Невідповідність ресурсів може полягати в тому, що обсяги ресурсів, котрі надходять, не відповідають потребам, або обсягам реалізації. Перший вид невідповідностей є характерним для матеріальних, інформаційних та інших ресурсів, які періодично надходять на підприємства. Другий зустрічається у використанні трудових ресурсів, оборотних коштів. Наслідком невідповідності у використанні ресурсів підприємств є виникнення надлишкових витрат (на оплату праці, зберігання матеріальних запасів, інформації, підтримка устаткування у робочому стані).

Дотримання економічних інтересів підприємства потребує постійного розвитку виробничого потенціалу за допомогою реалізації нововведень організаційного та технічного характеру [9, с. 97–103]. Домінуючим критерієм при виборі нововведень є їх оцінювання з позицій затребуваності продукції підприємств споживачами. При цьому розширене використання послуг інфраструктури ринку дозволяє отримувати якісні послуги підприємств, що спеціалізуються у певному виді діяльності та підвищити рівень спеціалізації підприємства у виробничій і управлінській діяльності.

Оскільки система управління економічною безпекою підприємницького сектора є багаторівневою, і, відповідно, безпека різних рівнів залежить від специфіки діяльності підприємства і суб'єктів зовнішнього середовища, що взаємодіють із ним. Для цього потрібне визначення критеріїв управління економічною безпекою для загального аналізу на рівні регіону і більш детального, із специфікацією показників, в залежності від виду економічної діяльності.

Системний підхід до управління економічною безпекою підприємницького сектора національної

економіки передбачає необхідність врахування всіх реальних умов їх діяльності і взаємодії. Відтак структура управління економічною безпекою повинна складатися з кількох блоків (рис. 1), при цьому, їх одночасна дія покликана забезпечити достатній прибуток для розширеного відтворення капіталу підприємства.



Рис. 1. Методичний базис управління економічною безпекою підприємницького сектора національної економіки

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Не зважаючи на те, що вивчення системи управління економічною безпекою підприємницького сектора почалися не так давно, сьогодні можна виділити два напрямки вивчення проблеми. На першому етапі методичні основи управління економічною безпекою підприємницького сектора стосувалися як збереження комерційної таємниці та іншої таємної інформації підприємства. В даному контексті проблему економічної безпеки пропонувалось вирішувати за допомогою служби безпеки підприємства. Згідно даного підходу процес управління економічною безпекою можна умовно поділити на два рівні: збереження секретних даних за допомогою служби безпеки підприємства, створення атмосфери пильності і відповідальності персоналу з допомогою представників середньої керівної ланки, які мають авторитет серед співробітників.

Було б неправильно відкидати той факт, що збереження інформації є одним з найвагоміших аспектів економічної безпеки підприємства, але водночас економічна безпека підприємства є набагато ширшим поняттям. Підприємство діє у зовнішньому середовищі, зазнає постійних внутрішніх і зовнішніх впливів. Можливо саме вузькість даного підходу зумовила появу іншого методичного підходу до управління економічною безпекою підприємницького сектора. Різкий спад виробництва і зміна функцій держави змусили розглядати проблему економічної безпеки на більш глибокому рівні з огляду на вплив зовнішнього середовища. За цим підходом управління економічною безпекою враховує вплив зовнішнього середовища, який за умов постійної глобалізаційної трансформації ринкового середовища постійно змінюється.

У перспективі подальші дослідження варто сконцентрувати над розширенням методичного базису управління економічною безпекою підприємницького сектора національної економіки, який буде доповнений новими засобами та інструментами, використання яких передбачатиме підвищення ефективності управління та забезпечення необхідного рівня економічної безпеки.

Література

1. Економічна безпека : підруч. / за ред. О. Б. Жихор, О. І. Барановського. Київ : УБС НБУ, 2015. 467 с.
2. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. Чернівці : Технодруж, 2020. 458 с.
3. Економічна безпека та фінансові розслідування: концепти, прагматика, інструментарій забезпечення : монографія / за заг. ред. О. І. Вівчар. Тернопіль : Економічна думка, 2019. 395 с.
4. Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації : монографія / за заг. ред. О. С. Власюка. Київ : НІСД, 2017. 384 с.
5. Безпека та конкурентні стратегії України в глобальній економіці : монографія / за заг. ред. А. І. Мокія. Львів : ДУ «ІРД ім. М. І. Долішнього НАН України», 2019. 872 с.
6. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Васильців В. Г. Характеристики функціональних складових економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій України. *Економічний дискурс*. 2017. Вип. 1. С. 161–172.
7. Ilyash O., Lupak R., Vasylytsiv T., Hetmanskyi V. Models of efficiency of functioning in trading enterprises under conditions of economic growth. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. 2021. № 51. P. 7–24.
8. Панченко В. Управління інформаційною безпекою держави та підприємств: правові та організаційні аспекти. *Актуальні проблеми правознавства*. 2020. № 1 (21). С. 103–109.
9. Панченко В. А., Панченко О. П. Теоретичне обґрунтування побудови матричної організаційної структури управління підприємством в умовах впровадження інновацій. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2021. № 65. С. 97–103.

References

1. Vlasyuk, O. S. (2017). Security and competitiveness of the economy of Ukraine in the conditions of globalization. Kyiv : NISD. 384 p.
2. Ilyash, O., Lupak, R., Vasylytsiv, T., Hetmanskyi, V. (2021). Models of efficiency of functioning in trading enterprises under conditions of economic growth. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. no. 51. P. 7–24.
3. Vasylytsiv, T. G., Lupak, R. L., Vasylytsiv, V. G. (2017). Characteristics of functional components of economic security of the information and communication technologies sector of Ukraine. *Economic discourse*. Is. 1. P. 161–172.
4. Moky, A. I. (2019). Security and competitive strategies of Ukraine in the global economy. Lviv : State University «IRD named after M. I. Dolishnyi of the National Academy of Sciences of Ukraine». 872 p.
5. Vivchar, O. I. (2019). Economic security and financial investigations: concepts, pragmatics, tools of security. Ternopil : Economic Thought, 2019. 395 p.
6. Zhikhor, O. B., Baranovskyi, O. I. (2015). Economic security. Kyiv : UBS NBU. 467 p.
7. Varnaliy, Z. S. (2020). Economic security of business entities: training. manual. Chernivtsi : Technoprint. 458 p.
8. Panchenko, V. (2020). Management of information security of the state and enterprises: legal and organizational aspects. *Actual problems of jurisprudence*. no. 1 (21). P. 103–109.
9. Panchenko, V. A., Panchenko, O. P. (2021). Theoretical justification of the construction of a matrix organizational structure of enterprise management in the conditions of the introduction of innovations. *Bulletin of the Lviv University of Trade and Economics. Economic sciences*. no. 65. P. 97–103.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-17](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-17)

УДК 336.7

Наталія ТАНАСІЄНКО

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-6887-903X>

e-mail: nataly_tanasienko@ukr.net

Софія ЗАБОЛОТНА

Хмельницький національний університет

e-mail: sofia200402@gmail.com

ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НА ТЛІ ВІЙНИ

У статті проаналізовано сучасний стан грошово-кредитної системи, її структура та особливості функціонування. Вказано проблеми, які перешкоджають становленню стабільної сучасної грошово-кредитної системи України та запропоновано шляхи їх вирішення. На сьогоднішній день перед Україною постають дві актуальні небезпеки: війна у країні та стрімка девальвація гривні. Воєнна агресія ззовні та стрімкий обвал курсу з інфляційним тиском всередині країни не дають можливості стабілізувати та розвивати грошово-кредитну систему. Також одними з найбільших проблем є доларизація економіки, високий рівень корупції, незначне поширення вексельного обігу та низький рівень монетизації. Найбільшою перспективою для України є розвиток зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, що забезпечить вихід вітчизняної продукції на світовий ринок. Подальші можливості у даному напрямі полягають у вирішенні визначених проблем, шляхом введення заходів щодо дедоларизації економіки, підвищення ефективності антикорупційних органів (НАЗК, НАБУ, САП), розвитку операції на відкритому ринку, підтримки діяльності НБУ під час воєнного стану та забезпечення фінансової стійкості та монетизації України.

Ключові слова: грошово-кредитна система, дедоларизація, монетизація, корупція, війна.

Nataliia TANASHENKO, Sofia ZABOLOTNA

Khmelnytskyi National University

MONEY AND CREDIT SYSTEM IN UKRAINE: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS ON THE BACKGROUND OF THE WAR

This article analyzes the modern condition of the monetary and credit system, its structure and ways of functioning, as well as indicates problems that prevent the establishment of a stable modern monetary and credit system in Ukraine and proposes solutions.

At the moment, Ukraine faces two urgent dangers: war in the country and the rapid devaluation of the Ukrainian hryvnia. External military aggression and the rapid collapse of hryvnia's exchange rate with inflationary pressure in the country leave no opportunity to stabilize or develop the monetary system. Some of the biggest problems also include: "dollarization" of the economy, high corruption levels, limited spread of promissory notes and a low level of monetization. The best prospect for Ukraine is the development of a free trade zone with the European Union, which will enable access of domestic products to the world market.

Further opportunities in this area include solving the identified problems by introducing measures to dedollarize the economy, increasing the effectiveness of anti-corruption bodies, developing trade on the open market, supporting the activities of the NBU during martial law and ensuring financial stability and monetization of Ukraine.

Key words: money and credit system, dedollarization, monetization, corruption, war.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Необхідною умовою побудови в Україні ефективно діючого механізму організації ринкових відносин є високий рівень грошово-кредитної системи країни, який у свою чергу забезпечує функціонування усього процесу розширеного відтворення в економіці. Саме від ефективності функціонування грошово-кредитної системи країни залежить дієвість інших заходів, які спрямовані на ринкове реформування економіки, тому що можливості ресурсного забезпечення господарської діяльності суб'єктів ринку напряму визначаються ефективністю їхніх зв'язків із банківськими установами, які у свою чергу створюють базові засади для стійкого економічного зростання. В результаті цього, кінцевою стратегічною метою державної економічної політики є підвищення добробуту і відповідно життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Питання грошово-кредитної політики досить актуально досліджується серед вчених економістів протягом останніх десятиліть, так і до сьогодні. Його вивченню присвячені праці: В. Стельмаха [1], А. Мороза, Г. Калетніка [2], В. Міщенко, В. Коваленко та ін. У їхніх працях досліджено сутність грошово-кредитної політики, особливості її формування та використання інструментів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Розгляд сучасного стану грошово-кредитної системи є безперервним, оскільки відбуваються постійні зміни. На сьогодні, основною не вирішеною проблемою є війна в Україні, яка підірвала усю економіку країни, зокрема і кредитну систему. Також залишаються відкритими питання: низької дедоларизації та монетизації економіки, корупції, незначного поширення вексельного обігу та забезпечення стабільного економічного розвитку України.

Формулювання цілей статті

Мета дослідження полягає у тому, щоб на основі аналізу сучасного стану грошово-кредитної політики Національного банку України розробити пропозиції, які допоможуть вирішити проблемні питання грошово-кредитної системи та підвищити її ефективність функціонування у кризовий період.

Виклад основного матеріалу дослідження

Кожна країна має свої особливості структури та функціонування кредитної системи, які відображають специфіку організації виробництва, відповідно до певних політичних та економічних умов. В більшості країн, структура кредитної системи складається з банківської системи та системи небанківських кредитних установ. Для ефективної діяльності кредитної системи у будь-якій країні з ринковою економікою необхідна двохрівнева та ієрархічна побудова її інститутів. Перший рівень – це центральний банк країни, другий рівень – це комерційні банки та спеціалізовані кредитно-фінансові інститути. Саме така організаційна структура дає змогу ефективно регулювати та координувати діяльність між різними ланками кредитної системи, що в результаті уможливує надання належного рівня кредитно-фінансових послуг для задоволення різних потреб суб'єктів ринкових відносин, а також розподілити операційні та адміністративно-регульовальні функції між кредитними інститутами та центральним банком.

В Україні на сьогодні вже сформована національна кредитна система, яка включає в себе Національний банк України та низку кредитних установ, до складу яких варто віднести, насамперед, банківські установи (є найголовнішими кредиторами української економіки) та сукупність парабанківських кредитних установ – фінансові компанії, ломбарди, кредитні спілки. Лізингові, факторингові та суто кредитні компанії за чинним українським законодавством прийнято відносити до фінансових компаній.

На сьогодні, грошово-кредитна система України являє собою багаторівневий механізм накопичення та перерозподілу фінансів, який потребує вдосконалення. На сучасному фінансовому ринку існують проблеми, які потрібно вирішувати впровадженням ефективної грошово-кредитної політики та правовим регулюванням. Аналізуючи їх можна виділити декілька основних:

1. Високий рівень доларизації економіки.
2. Не значне поширення вексельного обігу.
3. 122 місце у рейтингу найбільш корумпованих країн світу, що спричиняє відчуження України на світовому ринку. Новий прояв корупції в Україні є її особливим різновидом – корупцією кризового типу, яка з однієї сторони породжена соціальною кризою, а з іншої – є причиною цієї ж кризи, що в результаті не дає змогу провести будь-яку реформу в країні, тому що вона втратить своє значення.
4. Низький рівень монетизації економіки. Після запровадження в 1996 р. національної грошової системи коефіцієнт монетизації у 1997 р. становив лише 13,5 %. На 01.01.2008 дорівнював 55,8 %, у 2019 році відбувся різкий спад на 36,1%. Таким чином, показник монетизації, починаючи з 2000 р., значно зріс, але його зростання є недостатнім. Тим більше через війну в країні (починаючи з 2014 року) та девальвації гривні, на початку 2021 року рівень монетизації становив 44% ВВП, на кінець листопада – лише 38% ВВП. І це при тому, що в розвинених країнах рівень монетизації економіки становить: країнах східної Європи – не менше 30%, Чехії – 79,4%, США – 80%, Китаї – 195,3%, Японії – 253,2%. Емісія грошей призвела до перевищення сумою грошей вартості товарів і послуг в обігу та до невіправданого зростання цін й інфляції [3, 4] (рис. 1).

5. Головною проблемою для економіки України стала війна, яка триває з 2014 року. Сильним потрясінням стало повномасштабне вторгнення військ РФ на територію України 24 лютого 2022 року. Таким чином, доки зовні країну руйнує воєнна агресія, зсередини стався відчутний обвал курсу, який супроводжувався інфляційним тиском.

На основі виділених проблем, можна запропонувати наступні шляхи для їх вирішення та покращення стану грошово-кредитної системи в цілому:

1. Через високий рівень доларизації економіки, потрібно розглянути заходи щодо її дедоларизації:
 - заборонити встановлення цін в іноземній валюті на внутрішньому ринку України. Іншими словами, валюта ціни і валюта платежу мають бути лише гривнею, та здійснення розрахунків між економічними суб'єктами мають відбуватись у національній валюті;
 - зменшення девальваційного навантаження на гривню, шляхом заборони валютного кредитування, що в свою чергу знизить попит на іноземну валюту;
 - формування довіри до національної грошової одиниці та її стабілізація;

- ввести високі ставки податку на купівлю іноземної валюти та встановити різницю між курсом її купівлі та продажу, зі збільшенням якої купівля іноземної валюти стане зменшуватись, оскільки це не буде вигідним для короткострокових вкладень;
- скоротити залежність від іноземних кредиторів та зменшити державні запозичення.



Рис. 1. Динаміка рівня монетизації економіки України за 1996-2021 роки

2. Розвивати операції на відкритому ринку, через збільшення банківських операцій з векселями та поширення вексельного обігу загалом, а також вводити у користування більше форм цінних паперів (акції, облигації тощо).

3. Підвищувати ефективність антикорупційних органів в Україні, таких як НАЗК (Національне агентство з питань запобігання корупції), НАБУ (Національне антикорупційне бюро України), САП (Спеціалізована антикорупційна прокуратура) та ін. На нашу думку, одними з найефективніших методів є:

- забезпечення невідворотного кримінального покарання за корупцію;
- звільнення з посади, з подальшою заборобою працювати в органах державної влади та втрата соціальних гарантій (наприклад, пенсії);
- позбавити народних депутатів недоторканості;
- створювати системи прозорості для людей, такі як Prozorro;
- щорічна звітність урядовців.

4. Для підвищення рівня монетизації необхідно вжити заходів щодо економічного зростання України, до яких відносяться зростання обсягів виробництва товарів та послуг і розвиток національної економіки.

5. На жаль, під час дії воєнного стану більшість шляхів для покращення економічної ситуації в країні, в тому числі і грошово-кредитної системи, не можуть діяти на повну силу або й не діють взагалі (наприклад, дедоларизація). Але Національний банк України не припиняє свою роботу, а навпаки робить все можливе для найшвидшої стабілізації економіки та найефективнішої допомоги Збройним силам України. Продовжується спрямування дій для підтримання фінансової стійкості у монетарній політиці та у регулюванні фінансового сектору. Можна виділити декілька з них:

- з метою запобігання виведенню капіталу за кордон і недопущення виникнення макроекономічних дисбалансів з 4 квітня 2022 р. тимчасово скорочено граничні строки розрахунків за експортно-імпортними операціями з 365 до 90 календарних днів. Нові вимоги застосовуватимуться до операцій резидентів з експорту та імпорту товарів з розрахунком на те, що це розширить їх можливості в умовах порушення ланцюгів постачання через війну [5];

- Правління НБУ 12 квітня ухвалило рішення здійснити другий викуп військових облигацій внутрішньої державної позики (ОВДП) уряду на суму 20 млрд грн. Отже, станом на 13 квітня 2022 р. портфель військових ОВДП у власності регулятора вже становив 40 млрд грн. [6];

- з 14 квітня 2022 р. регулятор дозволив банкам продавати готівкову іноземну валюту населенню. Очікується, що відновлення продажу готівкової валюти банками буде сприяти зменшенню можливостей для функціонування ринку нелегальних валютообмінних операцій та знижуватиме ризики для громадян;

- з початку широкомасштабної збройної агресії РФ проти України, станом на 22 серпня 2022 р. на потреби військових зі спецрахунку, відкритого для підтримки ЗСУ, перераховано понад 20,2 млрд грн в еквіваленті. Зокрема 7,2 млрд грн у еквіваленті надійшло з-за кордону у іноземній валюті [7];

- Національний банк і надалі сприятиме підтримці українських біженців за кордоном, зокрема шляхом створення можливостей для обміну готівкових гривень на валюти країн їх перебування.

Разом з тим, центральний банк фінансує лише критичні видатки уряду в обмежених обсягах та зберігає повну прозорість у висвітленні таких операцій. Це дасть змогу запобігти:

- 1) посиленню фіскального домінування та високій інфляції;
- 2) послабленню довіри до НБУ та розбалансуванню очікувань;
- 3) ускладненню процесу євроінтеграції України та співпраці з міжнародними фінансовими донорами [8].

Ще у довоєнні часи, практика управління фінансовою стійкістю України ґрунтувалась на взаємопов'язаному застосуванні інструментів, які забезпечують роботу окремих секторів (монетарного, бюджетного, податкового), а також напрямів політики (боргової, валютної, курсової тощо). На сьогоднішній день, ці інструменти посилюють свою роботу, а також підтримують стан фінансового сектору України та забезпечують його стійкість щодо ризиків. Основними інструментами підтримання грошово-кредитної сфери є:

- 1) облікова ставка – основний інструмент підтримки ефективності монетарної політики та стабільності функціонування грошово-кредитної сфери;
- 2) коридор процентних ставок за інструментами постійного доступу, тобто за кредитами овернайт або придбання депозитних сертифікатів овернайт, отримання яких від НБУ є можливим для банків;
- 3) інтервенції на валютному ринку як додатковий інструмент для накопичення міжнародних резервів, згладження надмірних коливань обмінного курсу, підтримки трансмісії облікової ставки;
- 4) інші додаткові інструменти, а саме обов'язкові резерви, операції РЕПО, купівля та продаж державних цінних паперів, операції своп;
- 5) тендери з підтримання ліквідності [9].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Отже, проаналізувавши грошово-кредитну систему України, можна зробити висновок, що за останні роки вона активно змінюється: створюється і розвивається дворівнева банківська система, а також підвищується діяльність небанківських кредитних установ та незалежних комерційних банків. У подальшій перспективі для України, після нашої перемоги, найкращою можливістю для стабільного розвитку економіки країни є створення зони вільної торгівлі з ЄС та її розвиток. Це забезпечить вдосконалення чинного митно-тарифного законодавства України та підвищення якості вітчизняної продукції і її вихід на світовий ринок. Одним з основних завдань залишається створення прозорого механізму грошово-кредитної політики, що напряду буде впливати на ефективність її розвитку.

Перспективою подальших досліджень є визначення проблем, які знижують ефективність грошово-кредитної системи України та розробка пропозицій щодо їх усунення з дотриманням законодавчо визначених цільових пріоритетів.

Література

1. Стельмах В.С. Грошово-кредитна політика в Україні : монографія. Київ, 2009. 421 с.
2. Калетнік Г.М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / за ред. Г.М. Калетнік, А.Г. Мазур, О. Г. Кубай. Київ, 2011. 428 с.
3. Explaining Monetization with Reference to Transitional Economies. P. 11. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2019/02/khmurrych.pdf>
4. Monetization of the Economies as a Priority of the New Monetary Policy in the Face of Economic Sanctions. URL: <https://www.mdpi.com/1911-8074/15/3/140/html>
5. Постанова Правління Національного банку України «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 24 лютого 2022 року № 18» від 4 квітня 2022 р. № 68.
6. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-zdiysniv-drugiy-vikup-viyskovih-obligatsiy-na-sumu-20-mlrd-grn>
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-pererahuvav-na-potrebi-viyskovih-196-mlrd-grn-na-spetsrahunku--ponad-1-mlrd-grn>
8. НБУ оприлюднив основні засади грошово-кредитної політики на період воєнного стану. URL: <https://news.dtki.ua/finance/bank-system/75880-nbu-opriyudniv-osnovni-zasadi-grosovo-kreditnoyi-politiki-na-period-vojennoho-stanu>
9. Неізнана О.В., Григорук А.А., Литвин Л.М. Сучасні інструменти підтримки фінансової стійкості України в умовах воєнного стану. 2022. № 39. С. 3.
10. Огляд інструментів підтримки фінансової стійкості в умовах воєнного стану в Україні (01–15.04.2022 року). URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-finansovoyi-stiykosti-v-umovakh-vojennoho>
11. Шморгай Н.М. Доларизація економіки України: причини, наслідки і шляхи подолання. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=161>

References

1. Stelmakh V.S. Hroshovo-kredytna polityka v Ukraini: monohrafiia. Kyiv, 2009. 421 s.
2. Kaletnik H. M. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky: navch. posib. / za red. H. M. Kaletnik, A. H. Mazur, O. H. Kubai. Kyiv, 2011. 428 s.
3. Explaining Monetization with Reference to Transitional Economies. P. 11. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2019/02/khmurrych.pdf>
4. Monetization of the Economies as a Priority of the New Monetary Policy in the Face of Economic Sanctions. URL: <https://www.mdpi.com/1911-8074/15/3/140/htm>
5. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy «Pro vnesennia zmin do postanovy Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 24 liutoho 2022 roku № 18» vid 4 kvitnia 2022 r. № 68.
6. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-zdiysniv-drugiy-vikup-viyskovih-obligatsiy-na-sumu-20-mlrd-grn>
7. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-pererahuvav-na-potrebi-viyskovih-196-mlrd-grn-na-spetsrahunku--ponad-1-mlrd-grn>
8. NBU opryliudnyv osnovni zasady hroshovo-kredytnoi polityky na period voiennoho stanu. URL: <https://news.dtk.ua/finance/bank-system/75880-nbu-oprilyudnyv-osnovni-zasadi-grosovo-kreditnoyi-politiki-na-period-vojennoho-stanu>
9. Nieizviestna O.V., Hryhoruk A.A., Lytvyn L.M. Suchasni instrumenty pidtrymky finansovoi stiikosti ukrainy v umovakh voiennoho stanu. 2022. № 39. S. 3.
10. Ohliad instrumentiv pidtrymky finansovoi stiikosti v umovakh voiennoho stanu v Ukraini (01– 15.04.2022 roku). URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-finansovoyi-stiikosti-v-umovakh-vojennoho>
11. Shmorhai N. M. Dolaryzatsiia ekonomiky Ukrainy: prychny, naslidky i shliakhy podolannia. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=161>

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-18](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-18)

УДК 336.226

Людмила ГОРДЕЄВА-ГЕРАСИМОВА

Дніпровський національний університет ім. Олесь Гончара

<https://orcid.org/0000-0002-8845-2890>

А. КРАЙНЯК

Дніпровський національний університет ім. Олесь Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Стаття присвячена питанню оподаткування доходів фізичних осіб, його ролі у формуванні дохідної частини державного бюджету. Виділено чотири ключові історичні етапи реформування податкової системи України в аспекті оподаткування доходів, отриманих фізичними особами, на основі ознайомлення з чинними у різні періоди часу нормативно-правовими актами. Проаналізовано поточний стан сплати ПДФО, а також особливості його адміністрування. З'ясовано, що оподаткування доходів, отриманих фізичними особами, є одним з головних фіскальних важелів, який зумовлює вплив на забезпечення успішного функціонування економіки нашої країни. Окреслено з урахуванням досвіду країн ЄС напрямки подальшого вдосконалення механізму оподаткування ПДФО, що сприятиме посиленню принципу соціальної справедливості.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, ставки податку, історичні етапи, доходи зведеного бюджету, динаміка, європейський досвід.

Liudmyla HORDIEIEVA-HERASYMOVA, A. KRAINIAK

Oles Honchar Dnipro National University

FEATURES OF TAXATION OF INCOME OF NATURAL PERSONS

Tax revenues to the budget are the main source of filling its revenue part, which, in turn, is an important tool for the implementation of the country's social and economic policy. Both regional development and the effectiveness of the country's implementation of its functions depend on the ability to attract a sufficient amount of money to the budgets of different levels. Among the entire set of taxes and fees introduced in Ukraine, one of the leading places in filling the budget belongs to personal income tax. Among the entire set of taxes and fees established in Ukraine, one of the leading places in filling the budget belongs to the personal income tax. Its role in the economy is difficult to overestimate, because it is in the sphere of interests of the entire economically active population of the country. With the help of this tax, the state can have a direct influence on the level of received income and savings of citizens. The principles of personal income taxation should meet the requirements of reducing social contradictions in society, encourage taxpayers to behave honestly towards the obligation to pay taxes. In the conditions of the reform processes that have been actively taking place in the economy of our country in recent years, a number of changes were made to the mechanism of personal income taxation. Currently, there is a need to review the achieved results in order to determine the future course of action. The article is devoted to the issue of personal income taxation, its role in the formation of the revenue part of the state budget. Four key historical stages of reforming the tax system of Ukraine in the aspect of personal income taxation are identified on the basis of studying the regulatory legal acts that were in force in different periods of time. The current state of the transfers of personal income tax and the peculiarities of its administration are analyzed. The trends of personal income tax receipts to local budgets are familiarized. It was found that personal income taxation is one of the main fiscal levers, which determines the impact on ensuring the successful functioning of the economy of our country. Taking into account the experience of the EU countries, directions for further improvement of the mechanism of personal income taxation, which will contribute to the strengthening of the principle of social justice are outlined.

Keywords: personal income tax, tax rates, historical stages, revenues of the consolidated budget, dynamics, European experience.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Упродовж останніх років наша країна знаходиться на етапі переосмислення досягнутих результатів у сфері забезпечення злагодженого функціонування всіх складових податкової системи і пошуку нових ефективних напрямків її вдосконалення. Постає необхідність у досягненні такого рівня функціонування податкової системи, який би гарантував стабільні і достатні доходи бюджету для цілей належного фінансування суспільно необхідних видатків. У вирішенні цього завдання одне з провідних місць належить оподаткуванню доходів фізичних осіб як важливого фінансовому механізму держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню механізму стягнення ПДФО, історичних етапів становлення та розвитку податкової системи України в аспекті оподаткування доходів фізичних осіб, досвіду зарубіжних країн, а також питанню виявлення основних тенденцій і закономірностей сплати ПДФО до бюджетів різних рівнів присвячено чимало наукових праць.

Роль ПДФО у системі прибуткового оподаткування та вплив змін ПКУ на фіскальний потенціал податку висвітлено у статті Матросової Л.М. та Охрімчука Я.Є. [1]. Питання фінансування діяльності органів місцевого самоврядування за рахунок надходжень від сплати ПДФО розкрито у роботах Набатової Ю.О. [2], Ус Т.В. [2], Раделицького Ю.О. [3], Пелехатого А.О. [3], Захарової А.А. [4], Левітаса Т. [5]. Аналіз історичного розвитку оподаткування доходів громадян в Україні представлено у працях

Безкровного О.В. [6], Дорошенка О.О. [6], Семенця І.В. [7]. У статті Костяної О.В. [8] приділено увагу ключовим елементам обкладання доходів фізичних осіб з позиції принципу соціальної справедливості, наведено проблемні аспекти застосування податкової соціальної пільги. Особливості побудови податкової системи у країнах ЄС, напрямкам адаптації зарубіжного досвіду розглядали Ткачик Ф.П. [9], Остапчук В.О. [9], Коба О.В. [10], Горбенко Я.О. [10] та багато інших.

Попри ґрунтовну базу наукових напрацювань все це залишається потреба у відслідковуванні поточних тенденцій надходження ПДФО до бюджетів різних рівнів для розуміння ефективності та дієвості внесених змін до податкової системи України.

Формулювання цілей статті

Метою статті є огляд еволюції ключових аспектів механізму оподаткування доходів фізичних осіб та виявлення напрямків його вдосконалення.

Постановка завдання

Для досягнення зазначеної мети визначено наступні завдання: ознайомитися зі змістом функцій, які виконує ПДФО в економіці; розглянути основні історичні етапи законодавчого регулювання нарахування, стягнення та обліку податку на доходи фізичних осіб; проаналізувати поточні тенденції в надходженні ПДФО до зведеного бюджету України; порівняти ставки ПДФО та прийняту шкалу оподаткування в Україні та країнах ЄС.

Для вирішення поставлених завдань було використано наступні методи: системний підхід, порівняння, абстрагування, узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – загальнодержавний податок, розмір якого перебуває у прямій залежності від величини оподатковуваного доходу фізичних осіб (як резидентів, так і нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні). Даний вид податку на відміну від тих, що стягуються у фіксованій сумі, досить швидко реагує на зміни, що відбуваються в економіці, особливо це стосується кризових явищ. Якщо фізична особа не буде отримувати дохід або його обсяг різко зменшиться, то й коштів до бюджету надійде значно менше.

Податок на доходи фізичних осіб є не лише одним з основних бюджетоутворюючих податків, а й важливим індикатором соціально-економічного становища в країні. Разом з поліпшенням добробуту платників податків – фізичних осіб, розширенням наявної бази оподаткування буде відбуватись збільшення надходжень до бюджету, що дасть змогу проводити активну соціальну політику. Окрім того, надходження від оподаткування доходів фізичних осіб відіграє не останню роль у міжбюджетних відносинах, формуючи дохідну частину як місцевих, так і державного бюджету України.

ПДФО виконує важливу регулятивну функцію у суспільстві, значення якої зростає з підвищенням ролі держави, її впливу на формування податкової культури платників. Така функція податків проявляється у диференціації умов оподаткування з метою сприяння розвитку пріоритетних галузей економіки та підтримки певних категорій населення. Соціально-регулятивна функція ПДФО полягає, насамперед, в наданні пільг з оподаткування доходів окремим групам фізичних осіб. Даний податок знаходиться у сфері інтересів усіх без винятку верств економічно активного населення країни, тому його значимість важко переоцінити.

За допомогою ПДФО вирішуються такі досить складні завдання, як забезпечення достатніх грошових надходжень до бюджетів усіх рівнів; регулювання величини доходів та, відповідно, структури особистого споживання і заощаджень громадян; стимулювання найбільш раціонального використання одержуваних доходів; допомога найменш захищеним категоріям населення.

Особистий прибутковий податок (податок на доходи фізичних осіб) є однією з найдавніших форм фіскального адміністрування доходів громадян, яка нараховує декілька тисячоліть. Однією з найперших згадок вважається введення у 10 р. н.е. китайським імператором Ван Маном податку, який складав 10% доходів майстрів та інших кваліфікованих робітників [11]. В Стародавній Греції справляння податків з вільних громадян наштовхувалося на значну протидію. В Афінах особисті податки асоціювалися з печаткою рабства, тому більшість громадян вважали їх принизливими для себе. Однак, коли виникала потреба у значній кількості коштів, наприклад, для спорудження фортеці, громадських будівель, проведення військових дій, то рада або народні збори міста приймали рішення про процентні відрахування від доходів у вигляді 1/10 або 1/20 частин одержуваного доходу.

В Україні систему оподаткування громадян було запроваджено з ухваленням Закону України «Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства» від 5 липня 1991 р. Відповідно до нього податок стягувався у ставках диференційованих за розміром доходу (перевищення встановленої межі оподатковувалося за ставками від 12 до 30 %), а мінімальна заробітна плата не підлягала оподаткуванню [12]. З 26 грудня 1992 р. і до 1 січня 2004 р. оподаткування регулювалося Декретом КМУ «Про прибутковий податок з громадян». Ставки прибуткового податку з сукупного оподатковуваного

доходу громадян, які коливалися в інтервалі від 10 % до 50 %, і умови їх застосування було наведено у ст. 9 Декрету [13]. Протягом цього періоду часто змінювалася ставка податку, що відбувалося за рахунок активного розвитку ринкових відносин, поширення нових форм отримання доходів, згладжування значних диспропорцій між доходами низько та високозабезпечених верств населення тощо.

22 травня 2003 р. було ухвалено Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб». Основними нововведеннями стали відмова від прогресивної шкали оподаткування та встановлення єдиної ставки у розмірі 15% (з 1 січня 2004 р. до 31 грудня 2006 р. діяла ставка 13%), надання податкових соціальних пільг, розширення бази оподаткування [14]. Однією з найочікуваніших подій у сфері реформування податкової системи стало прийняття Верховною Радою України 2 грудня 2010 р. Податкового кодексу, який вступив у дію із 1 січня 2011 р. У ньому головні нюанси справляння податку на доходи фізичних осіб регламентуються розділом четвертим. З введенням в дію норм ПКУ процедура нарахування податку на доходи фізичних осіб спростилася. До моменту його прийняття поняття «об'єкт» і «база» оподаткування не були розмежовані, що у свою чергу додатково вносило плутанину у визначення об'єкта оподаткування податком на доходи фізичних осіб. З 2011 по 2014 рр. застосовувалася мало прогресивна шкала оподаткування, а основними ставками були 15 % і 17 % (у 2015 р. – 15 % та 20 %). У 2016 р. вступили в дію внесені зміни в ПКУ щодо оподаткування ПДФО, які полягали у запровадженні пропорційної шкали зі ставкою 18 %, яка є чинною і нині.

Тобто можна виділити чотири основні історичні етапи щодо законодавчого регулювання нарахування, стягнення та обліку податку на доходи фізичних осіб з проголошення незалежної України і до сьогодення відповідно до нормативно-правових актів, що були чинні у певний проміжок часу: I етап (24.08.1991р. – 26.12.1992 р.); II етап (26.12.1992 р. – 01.01.2004 р.); III етап (01.01.2004 р. – 01.01.2011 р.); IV етап (01.01.2011 р. по теперішній час).

Наразі існує чотири ставки ПДФО, які застосовуються в залежності від виду оподатковуваного доходу: 18 % (основна), 9 %, 5 % та 0 %. Згідно п. 164.1 ст. 164 ПКУ, базою оподаткування ПДФО є загальний оподатковуваний дохід, яким є будь-який дохід, що підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду (рис. 1) [15].



Рис. 1. Складові загального річного оподаткованого ПДФО доходу

Джерело: побудовано за даними [15]

Окремої звітності з ПДФО не передбачено. У 2021 р. відбулося об'єднання звіту з ЄСВ та Податкового розрахунку (форма 1ДФ). Новий звіт отримав назву «Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, і сум утриманого з них податку, а також сум нарахованого єдиного внеску». Подається такий Розрахунок за кожний квартал, при цьому розбивка відомостей, у тому числі й щодо ПДФО, здійснюється по місяцях звітного кварталу [16].

ПДФО протягом 2015–2021 рр. стабільно займав друге місце після ПДВ за сумою податкових надходжень до зведеного бюджету (рис. 2). Найменший темп приросту сплати ПДФО був у 2020 р. порівняно з 2019 р. й становив 7,17 %. Це трапилося через запровадження карантинних заходів 12 березня 2020 року для боротьби з поширенням Covid-19. Кількість зайнятого населення, віком від 15 до 70 років, у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. зменшилася на 663 тис. осіб. Найбільше постраждали заклади сфери послуг.

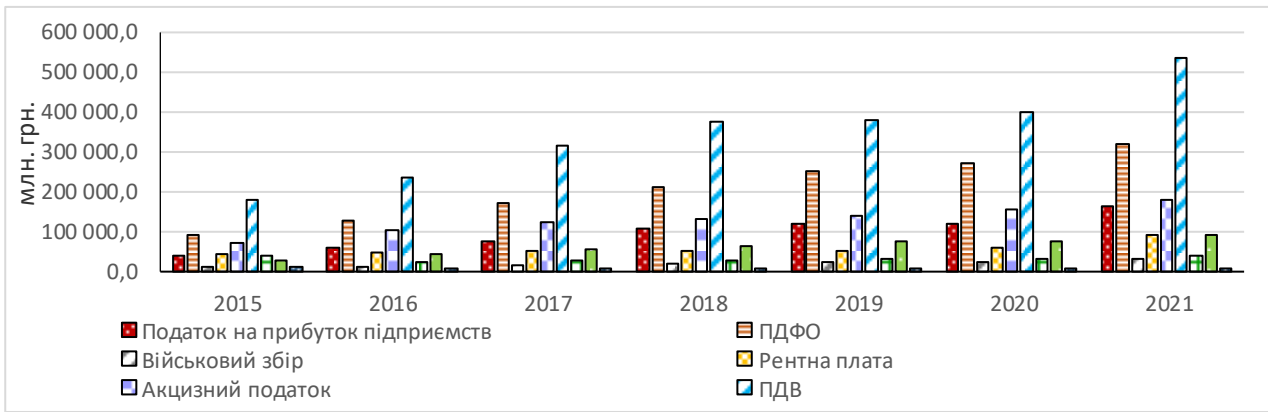


Рис. 2. Податкові надходження до зведеного бюджету України

Джерело: побудовано за даними [17]

Динаміка питомої ваги ПДФО у податкових надходженнях зведеного бюджету України упродовж 2015–2020 рр. була позитивною (рис. 3). Найбільш суттєве збільшення частки даного податку спостерігалось у 2019 р. в порівнянні з 2018 р., склавши 2,23 п. п. (або 10,42 %). Скорочення у 2021 р. питомої ваги ПДФО у загальній сумі податкових надходжень на 1,77 п. п. (або 7,42 %) зумовлене меншим ланцюговим темпом зростання у 2021 р., ніж у рентної плати (на 37,95 %), податку на прибуток (на 19,86 %) та податку на додану вартість (на 15,48 %). Загальна сума надходжень ПДФО до міських бюджетів у 2015–2021 рр. була більшою у зв'язку з правилом, викладеном у п. 2 ст. 29 БКУ, згідно з яким ПДФО сплачується до державного бюджету «у розмірі 25 відсотків на відповідній території України (крім території міст Києва та Севастополя) та у розмірі 60 відсотків – на території міста Києва» [18].



Рис. 3. Частка ПДФО у податкових надходженнях та доходах зведеного бюджету України

Джерело: побудовано за даними [17]

Як можна помітити з рис. 4, найбільша питома вага у структурі надходжень податку на доходи фізичних осіб до зведеного бюджету України за 2019 та 2021 рр. припадає на ПДФО, утримане із доходів платників податку у вигляді заробітної плати (82,60 % та 83,19 % відповідно). На другому місці опинилися відрахування з доходів інших, ніж заробітна плата (6,64 % у 2019 р., 7,35 % у 2021 р.), а на третьому – з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями та особами рядового і начальницького складу (6,09 % у 2019 р., 6,08 % у 2021 р.). Найменша ж частка у 2019 р. простежується від оподаткування пенсійних виплат або щомісячного довічного грошового утримання (0,001 %). Законом України від 16.01.2020 № 466–ІХ було скасовано сплату ПДФО з пенсій, розмір яких перевищує 10 розмірів прожиткового мінімуму, тому у 2020–2022 рр. ця категорія відсутня у переліку джерел оподаткованого доходу [14].

Максимальна ставка ПДФО в Україні є доволі низькою порівняно з переважною більшістю країн Європейського Союзу (ЄС) (рис. 5). Найбільша максимальна ставка даного податку встановлена у Фінляндії (56,59 %), Данії (55,90 %) та Австрії (55%). Окрім того, більшість високорозвинутих країн надає перевагу прогресивній шкалі оподаткування, при якій податкові ставки збільшуються у міру зростання доходу платників. З 27 країн-членів ЄС, згідно даних Європейської комісії, лише у 6 країнах запроваджена єдина фіксована ставка ПДФО [19].



Рис. 4. Надходження ПДФО до зведеного бюджету України у розрізі джерел оподаткованого доходу за 2019 та 2021 рр.
Джерело: побудовано за даними [17]

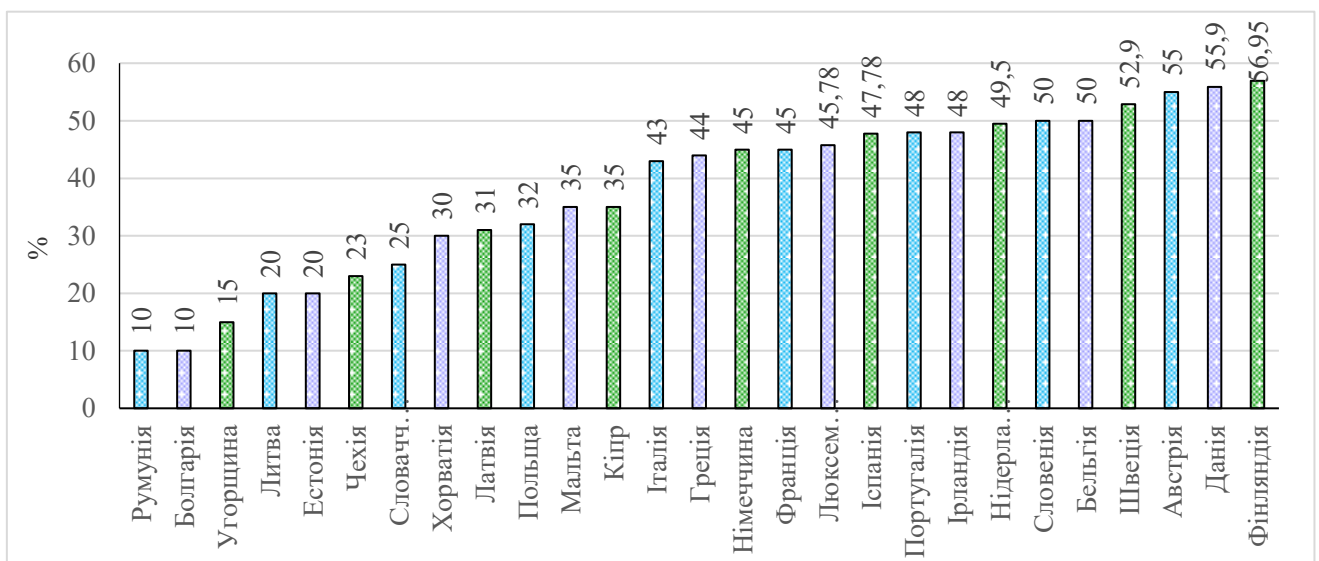


Рис. 5. Максимальна ставка ПДФО у країнах ЄС у 2021 р.

Джерело: побудовано за даними [20]

Встановлення в Україні єдиної для всіх платників основної ставки на рівні 18% створює ситуацію, за якої частина населення з мінімальним чи середнім рівнями доходів, для яких основним, а часто і єдиним доходом є заробітна плата, сплачують значно більший обсяг податків у структурі власних витрат, ніж заможні верстви населення. Нерівномірне податкове навантаження, яке призводить до зростання розриву між бідними та багатими, свідчить про необхідність реформування механізму справляння податку з доходів фізичних осіб.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, одним з найбільш важливих фіскальних інструментів, який зумовлює вплив на забезпечення успішного функціонування податкової системи України, є оподаткування доходів, отриманих фізичними особами. Стабільне зростання суми надходжень ПДФО у 2015-2021 рр. до зведеного бюджету України та високий рівень виконання планових показників забезпечувалися, головним чином, завдяки стягненню податку із заробітної плати (у 2019 р. на це джерело доходу припадало 82,60 % загального обсягу), тому вкрай важливими є такі аспекти, як створення достатньої кількості робочих місць, офіційне працевлаштування та забезпечення належної оплати праці. Податкову систему країни бажано реформувати таким чином, щоб враховувались одночасно якнайповніше економічні інтереси обох сторін – держави та платників податку з доходів фізичних осіб, а також усувалась зацікавленість останніх в пошуку способів ухилитися від сплати.

Література

1. Матросова Л.М. Фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб в системі прямого оподаткування України / Л.М. Матросова, Я.Є. Охрімчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 6. – С. 38-41.
2. Набатова Ю.О. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів [Електронний ресурс] / Ю.О. Набатова, Т.В. Ус // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4100>.
3. Раделицький Ю.О. Напрямки оптимізації податкових механізмів наповнення місцевих бюджетів України в умовах децентралізації / Ю.О. Раделицький, А.О. Пелехатий // Формування ринкових відносин в Україні. – 2018. – № 12. – С. 117-125.
4. Захарова А.А. Роль податку на доходи фізичних осіб у формуванні фінансових активів місцевих бюджетів / А.А. Захарова // Тенденції та перспективи розвитку економіки ХХІ століття очима молоді : матеріали ІІ студент. наук. конф. – Харків : ХНПУ, 2018. – С. 37-38.
5. Левітас Т. Зарахування ПДФО до місцевих бюджетів в Україні: аналіз стану і перспективи [Електронний ресурс] / Т. Левітас // Децентралізація. – 2021. – Режим доступу : <https://decentralization.gov.ua/news/13780>
6. Безкровний О.В. Становлення та розвиток прибуткового оподаткування фізичних осіб / О.В. Безкровний, О.О. Дорошенко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 1(10) – С. 91-96.
7. Семенець І.В. Оподаткування доходів громадян в Україні: історія становлення та сьогодення / І.В. Семенець // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка. Серія: Економічні науки. – 2019. – Вип. 14. – С. 296-302.
8. Костяна О.В. Реалізація принципу соціальної справедливості при оподаткуванні доходів фізичних осіб в Україні / О.В. Костяна // Бізнес Інформ. – 2019. – № 4. – С. 335-341.
9. Ткачик Ф.П. Європейські пріоритети оподаткування доходів фізичних осіб / Ф.П. Ткачик, В.О. Остапчук // Світ фінансів. Актуальні питання теорії і практики фінансів. – 2020. – Вип. 2(63). – С. 77-87.
10. Коба О.В. Оподаткування доходів фізичних осіб: закордонний та вітчизняний досвід / О.В. Коба, Я.О. Горбенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – Вип. 22. – С. 931-935.
11. Історія правління китайського імператора Ван Мана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.qaz.wiki/wiki/Wang_Mang
12. Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства [Електронний ресурс] : Закон України від 5 липня 1991 р. № 1306-ХІІ (втратив чинність). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
13. Про прибутковий податок з громадян [Електронний ресурс] : Закон України від 26 грудня 1992 р. № 13-92 (втратив чинність). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Про податок з доходів фізичних осіб [Електронний ресурс] : Закон України від 22 травня 2003 р. № 889-IV (втратив чинність). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
15. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
16. Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, і сум утриманого з них податку, а також сум нарахованого єдиного внеску і Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, і сум утриманого з них податку, а також сум нарахованого єдиного внеску [Електронний ресурс] : Закон України від 13 січня 2015 р. № 111/26556 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
17. Бюджет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mof.gov.ua/uk/budget-process-projects-declaration>
18. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
19. Taxes in Europe Database v3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/splSearchResult.html
20. Trading economics List of Countries by Personal Income Tax Rate [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://tradingeconomics.com/country-list/personal-income-tax-rate?continent=europe>.

References

1. Matrosova L.M. Fiskalna efektyvnist podatku na dokhody fizychnykh osib v systemi priamoho opodatkuvannya Ukrainy / L.M. Matrosova, Ya.Ie. Okhrymchuk // Ekonomika. Finansy. Pravo. – 2017. – № 6. – С. 38-41.
2. Nabatova Yu.O. Formuvannya mistsevykh biudzhetiv v umovakh detsentralizatsii finansovykh resursiv [Elektronnyi resurs] / Yu.O. Nabatova, T.V. Us // Efektyvna ekonomika. – 2015. – № 5. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4100>.
3. Radelytskyi Yu.O. Napriamky optymizatsii podatkovykh mekhanizmv napovnennia mistsevykh biudzhetiv Ukrainy v umovakh detsentralizatsii / Yu.O. Radelytskyi, A.O. Pelekhatyi // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2018. – № 12. – С. 117-125.
4. Zakharova A.A. Rol podatku na dokhody fizychnykh osib u formuvanni finansovykh aktyviv mistsevykh biudzhetiv / A.A. Zakharova // Tendentsii ta perspektvyvy rozvytku ekonomiky KhKhI stolittia ochyma molodi : materialy II student. nauk. konf. – Kharkiv :

KhNPU, 2018. – S. 37-38.

5. Levits T. Zarakhuvannia PDFO do mistsevykh biudzhativ v Ukraini: analiz stanu i perspektyvy [Elektronnyi resurs] / T. Levitas // Detsentralizatsiia. – 2021. – Rezhym dostupu: <https://decentralization.gov.ua/news/13780>
6. Bezkrivnyi O.V. Stanovlennia ta rozvytok prybutkovoho opodatkovannia fizychnykh osib / O.V. Bezkrivnyi, O.O. Doroshenko // Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahranoi akademii. Serii: Ekonomichni nauky. – 2015. – Vyp. 1(10) – S.91-96.
7. Semenets I.V. Opodatkuvannia dokhodiv hromadian v Ukraini: istoriia stanovlennia ta sohodennia / I.V. Semenets // Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu im. Ivana Ohienka. Serii: Ekonomichni nauky. – 2019 – Vyp. 14 – S. 296-302.
8. Kostiana O.V. Realizatsiia pryntsyphu sotsialnoi spravedyvosti pry opodatkuvanni dokhodiv fizychnykh osib v Ukraini / O.V. Kostiana // Biznes Inform. – 2019. – № 4. – С. 335-341.
9. Tkachyk F.P. Yevropeiski priorytety opodatkovannia dokhodiv fizychnykh osib / F.P. Tkachyk, V.O. Ostapchuk // Svit finansiv. Aktualni pytannia teorii i praktyky finansiv. – 2020. – Vyp. 2(63) – S. 77-87.
10. Koba O.V. Opodatkuvannia dokhodiv fizychnykh osib: zakordonnyi ta vitchyzniani dosvid / O.V. Koba, Ya.O. Horbenko // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2018. – Vyp. 22. – S. 931-935.
11. Istoriia pravlinnia kytayskoho imperatora Van Mana [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://ru.qaz.wiki/wiki/Wang_Mang
12. Pro prybutkovyi podatok z hromadian Ukrainy, inozemnykh hromadian ta osib bez hromadianstva [Elektronnyi resurs]: Zakon Ukrainy vid 5 lypnia 1991 r. № 1306-XII (vtratyv chynnist). – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.
13. Pro prybutkovyi podatok z hromadian [Elektronnyi resurs]: Zakon Ukrainy vid 26 hrudnia 1992 r. № 13-92 (vtratyv chynnist). – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Pro podatok z dokhodiv fizychnykh osib [Elektronnyi resurs]: Zakon Ukrainy vid 22 travnia 2003 r. № 889-IV (vtratyv chynnist). – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.
15. Podatkovi kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs]: Zakon Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 r. № 2755-VI (zi zminamy i dopovnenniamy). – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.
16. Pro zatverdzhennia formy Podatkovoho rozrakhunku sum dokhodu, narakhovanoho (splachenoho) na koryst platnykiv podatkiv – fizychnykh osib, i sum utrymanoho z nykh podatku, a takozh sum narakhovanoho yedynoho vnesku i Poriadku zapovnennia ta podannia podatkovomy ahentamy Podatkovoho rozrakhunku sum dokhodu, narakhovanoho (splachenoho) na koryst platnykiv podatkiv – fizychnykh osib, i sum utrymanoho z nykh podatku, a takozh sum narakhovanoho yedynoho vnesku [Elektronnyi resurs]: Zakon Ukrainy vid 13 sichnia 2015 r. № 111/26556 (zi zminamy i dopovnenniamy). – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.
17. Biudzhety Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://mof.gov.ua/uk/budget-process-projects-declaration>
18. Biudzhetni kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs]: Zakon Ukrainy vid 08 lypnia 2010 r. № 2456-VI (zi zminamy i dopovnenniamy). – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.
19. Taxes in Europe Database v3. https://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/splSearchResult.html
20. Trading economics List of Countries by Personal Income Tax Rate. <https://tradingeconomics.com/country-list/personal-income-tax-rate?continent=europe>.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-19](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-19)

УДК 347.4:656.078.1 (327)

Леся САКУН

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

<https://orcid.org/0000-0001-5113-4154>

e-mail: lesyasakun13@gmail.com

Богдан ВЕЛЬКІН

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

e-mail: elkin2850@gmail.com

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Стаття присвячена актуальним методам управління стратегічним розвитком підприємств транспортної галузі в умовах глобалізаційних викликів. Стабільна робота транспортних підприємств забезпечує стійке економічне зростання нашої країни. Найвагомішими глобалізаційними викликами за останні роки для світової економіки, і зокрема України, стали епідемія коронавірусу та воєнні дії з РФ. У статті розглянуто динаміку частки вантажообігу / пасажиробігу та перевезених вантажів / пасажирів за видами транспорту України за період 2016-2021 рр. Досліджено основні проблеми, на які має орієнтуватися стратегія розвитку підприємств пасажирського транспорту Полтавської області: покращення якості транспортних послуг для населення за рахунок оновлення рухомого складу підприємств; підвищення безпеки перевезень та скорочення негативного впливу на навколишнє середовище; оптимізація витрат населення на пасажирські перевезення. Розроблено стратегічні орієнтири розвитку транспортної системи Полтавської області. Проаналізовано чинники, які викликають значні зміни у динаміці транспортних поставок.

Ключові слова: глобалізаційні виклики, стратегічний розвиток, транспортна галузь, автомобільний транспорт, пасажиробіг, вантажообіг.

Lesia SAKUN, Bohdan VIELKIN

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University

MANAGING THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT SECTOR ENTERPRISES IN TERMS OF GLOBALIZATION CHALLENGES

The article is devoted to the latest methods used to manage the strategic development of transport enterprises in the context of globalization challenges. Steady functioning of transport enterprises contributes to the sustainable economic growth of our country. Among the biggest globalization challenges in recent years for the world economy, and particularly for Ukraine, have been the Coronavirus pandemic and hostilities with the Russian Federation. Motor transport has been and remains extremely important, along with rail transport, especially during the epidemic and the war. The article covers the dynamics of the share of freight / passenger turnover and transported goods / passengers by transport in Ukraine over the period of 2016-2021. The growth of the share of freight turnover - from 16.9% in 2016 to 22.4% in 2021; the share of transported goods - from 70.45 to 76.6%, respectively, characterizes the high competitiveness and high market potential of road transport enterprises in the Ukrainian freight market.

Major problems, which should be guided by the development strategy of passenger transport enterprises of Poltava region, are explored: improving the quality of transport services for the population by updating the rolling stock of enterprises; improving the safety of transportation and reducing the negative impact on the environment; optimization of the population's expenditures on passenger transportation. Strategic guidelines for the development of the transport system of Poltava region have been formulated. The factors that cause considerable changes in the dynamics of transport deliveries were analyzed. Transportation of humanitarian cargoes became a priority. Because of the war, the efficiency of using the transit potential of the country has significantly decreased. Military actions against the Russian Federation do not allow to fully use the strategic advantages of the Black Sea-Azov region, the total cargo turnover of which is more than 200 million tons per year. Moreover, 2714.5 km of water navigable arteries are not effectively used. Thus, river transport may be one of the strategic directions of development of the transport industry in the conditions of war and fuel crisis.

Keywords: globalization challenges, strategic development, transport industries, motor transport, passenger turnover, cargo.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В останні десятиріччя світове господарство все частіше стикається з викликами, пов'язаними з глобалізацією: епідеміями, війнами, зміною клімату, бідністю, міграцією тощо, при цьому жодна країна не в змозі самотужки захиститися від них. Глобалізація призвела до появи цифрової спільноти, для якої характерна швидка мобільність через цифровізацію та нові форми зайнятості (онлайн послуги, фінансові сервіси, віртуальне робоче місце) [1–3]. На стан світової економіки і, зокрема, економіки України та усіх її галузей вплинула, перш за все, загальна ситуація з воєнними діями в країні та епідемією коронавірусу, що призвело до масштабної продовольчої кризи, критичної ситуації на ринку енергоносіїв, масових геополітичних змін [1]. Транспортна галузь завжди була рушієм зростання світової економіки. Глобальні виклики сучасності призвели до необхідності гнучкого функціонування транспортних підприємств у невизначених умовах зовнішнього та внутрішнього середовища. Для виживання і досягнення успіху у

сучасних умовах підприємствам транспортної галузі необхідно постійно працювати над формуванням та управлінням стратегією свого розвитку, що обумовлює актуальність та значущість обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням глобалізації і глобалізаційних викликів присвячені роботи зарубіжних і вітчизняних вчених: У. Бека, Д. Білла, Е. Гідденса, О. Білоруса, Д. Лук'яненко, О. Шевченко, Є. Білоусова, О. Зернецької, О. Петасюк [1–4]. Теоретичні та практичні аспекти формування стратегії розвитку підприємств є предметом дискусій наступних науковців: В.Л. Диканя, Н.В. Куденко, А.П. Наливайко, Г.В. Осовської, Ю.В. Соболева, З.Є. Шершньової, В.Г. Шинкаренко, Р. Акоффа, І. Ансоффа, Г. Мінцберг, М. Портера, А.А. Томпсона та інших.

Класифікації стратегій підприємств транспортної галузі приділено увагу у наукових дослідженнях М. Н. Бідняка, В. В. Біліченка, К. Л. Железняка, О. В. Клепикової, О. П. Левченко, Г. В. Мітченко, Ю. А. Паламарчук, Є. В. Смирнова, І. В. Шевченка, В. Г. Шинкаренка, С. В. Цимбал, В. П. Яновської.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на наявність великої кількості наукових розробок з даної тематики, питання управління стратегічним розвитком підприємств транспортної галузі в умовах глобалізаційних викликів недостатньо розроблено як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах та потребує подальшого дослідження.

Окрім цього, необхідна адаптація існуючих стратегій розвитку транспортних підприємств до глобалізаційних процесів та ризиків.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження системи управління стратегічним розвитком транспортних підприємств в умовах глобалізаційних викликів; використання системного підходу до розробки стратегії розвитку підприємств транспортної галузі.

Виклад основного матеріалу

В умовах сьогодення саме транспортна галузь відіграє одне з вирішальних значень у стратегії розвитку України. Стабільна робота транспортних підприємств забезпечує стійке економічне зростання нашої країни.

Автомобільний транспорт був і залишається вкрай важливим видом транспорту, поряд із залізничним, особливо в умовах епідемії та воєнного стану. Основна частка вантажо- та пасажиробігу у країнах Європейського Союзу забезпечується саме автотранспортними підприємствами, на яких працює понад 10 млн осіб. В Україні за даними 2020-2021 рр. п'ята частина вантажообігу (20,8–22,4 %) та понад 75% перевезених вантажів (табл. 1), а також третина пасажиробігу (38,9–29,9%) та понад 40 % перевезених пасажирів (табл. 2) обслуговується безпосередньо підприємствами автомобільного транспорту [5].

Розглянемо динаміку частки вантажообігу та перевезених вантажів по Україні автомобільним транспортом за період 2016–2021 рр. (табл. 1). За останні роки спостерігається постійна тенденція до зростання цих показників: частки вантажообігу – з 16,9% у 2016 р. до 22,4% у 2021 р.; частки перевезених вантажів – від 70,45 до 76,6% відповідно [5]. Все це характеризує високу конкурентоспроможність та потужний ринковий потенціал автотранспортних підприємств на ринку перевезення вантажів України.

Таблиця 1

Вантажообіг та перевезення вантажів за видами транспорту України

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7
Вантажообіг, млрд ткм						
Транспорт, усього	344,2	364,2	361,3	339,0	313,3	312,6
Залізничний	187,6	191,9	186,3	181,8	175,6	180,4
Морський	2,5	2,9	1,8	1,8	1,5	1,5
Річковий	1,5	1,4	1,6	1,6	1,4	1,4
Автомобільний	58	62,3	72,1	64,95	65,18	70,1
Авіаційний	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Трубопровідний	94,4	105,4	99,2	104,5	69,3	59,2
Частка транспорту, %	100	100	100	100	100	100
Залізничний	54,5	52,7	51,5	53,7	56,1	57,6
Морський	0,7	0,8	0,5	0,6	0,5	0,5
Річковий	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Автомобільний	16,9	17,1	20,0	14,4	20,8	22,4
Авіаційний	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Трубопровідний	27,4	28,9	27,5	30,8	22,1	18,9

Перевезено вантажів, тис. т						
1	2	3	4	5	6	7
Транспорт, тис. т	1542500	1581928	1642881	1578848	1641025,9	1698462
Залізничний	343433,5	339550,5	322342,1	312938,9	305480,4	314300
Морський	3032,5	2253,1	1892	2120,3	1812,2	1703,2
Річковий	3641,8	3640,2	3698	3990,2	3788,4	3597,4
Автомобільний	1085663	1121674	1205531	1147050	1232391,9	1301121
Авіаційний	74,3	82,8	99,1	92,6	88,3	86,8
Трубопровідний	106729,2	114810,4	109418,2	112656,4	97464,7	77654,1
Частка транспорту, %	100	100	100	100	100	100
Залізничний	22,3	21,5	19,6	19,82	18,62	18,50
Морський	0,2	0,1	0,1	0,13	0,11	0,10
Річковий	0,2	0,2	0,2	0,25	0,23	0,21
Автомобільний	70,4	70,9	73,4	72,65	75,10	76,61
Авіаційний	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Трубопровідний	6,9	7,3	6,7	7,14	5,94	4,57

Складено на підставі [5]

Деяка інша ситуація спостерігається з динамікою частки пасажирообігу та перевезених пасажирів по Україні автомобільним транспортом за період 2016–2021 рр. (табл. 2). Зниження частки пасажирообігу та перевезених пасажирів у 2021 р. пояснюється епідемією коронавірусу, зростанням цін на паливно-мастильні матеріали. Дана проблема тільки загострилась у 2022 р. у зв'язку з таким глобалізаційним викликом, як воєнні дії з росією, що спричинило паливну і енергетичну кризу в країні.

Таблиця 2

Пасажирообіг та перевезення пасажирів за видами транспорту України

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Пасажирообіг, млн пас. км						
Транспорт, усього	102199,3	99408,6	104446,0	107175,0	49034,8	62734,2
Залізничний	36839,2	28075,0	28685,2	28413,5	10696,2	15709,0
Морський	17,8	10,8	2,1	1,3	0,7	1,2
Річковий	12,6	19,5	25,5	24,5	3,3	4,6
Автомобільний	34555,3	35509,1	34560,3	33879,9	19092,2	18763,5
Авіаційний	15532,6	20346,0	25889,3	30241,8	10106,9	18729,7
Трамвайний	3994,8	3923,5	3925,4	3729,2	2541,0	2387,4
Тролейбусний	5896,5	6017,4	5804,8	5407,0	3452,9	3467,2
Метрополітенівський	5350,5	5507,3	5553,4	5477,8	3141,6	3671,6
Частка транспорту, %	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Залізничний	36,05	28,24	27,46	26,51	21,81	25,04
Морський	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Річковий	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01
Автомобільний	33,81	35,72	33,09	31,61	38,94	29,91
Авіаційний	15,20	20,47	24,79	28,22	20,61	29,86
Трамвайний	3,91	3,95	3,76	3,48	5,18	3,81
Тролейбусний	5,77	6,05	5,56	5,05	7,04	5,53
Метрополітенівський	5,24	5,54	5,32	5,11	6,41	5,85
Перевезено пасажирів, тис. осіб						
Транспорт, усього	4853829,9	4648214,0	4487109,0	4262307,9	2570214,3	2655400,0
Залізничний	389057,6	164941,6	157962,4	154811,8	68332,5	81300
Морський	30,3	28,6	71,9	79,4	52,6	68,6
Річковий	448,5	562,9	596,2	589,9	256,5	431,4
Автомобільний	2024892,9	2019324,9	1906852,1	1804929,3	1083872,7	1089300
Авіаційний	8277,9	10555,6	12529,0	13705,8	4797,5	9300
Трамвайний	694009,4	675841,4	666271,1	627515,1	422753,2	398000
Тролейбусний	1038746,0	1058072,1	1016241,2	945694,5	578999,6	594400
Метрополітенівський	698367,3	718886,9	726585,1	714982,1	411149,7	482600
Частка транспорту, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Залізничний	8,02	3,55	3,52	3,63	2,66	3,06
Морський	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Річковий	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
Автомобільний	41,72	43,44	42,50	42,35	42,17	41,02
Авіаційний	0,17	0,23	0,28	0,32	0,19	0,35
Трамвайний	14,30	14,54	14,85	14,72	16,45	14,99
Тролейбусний	21,40	22,76	22,65	22,19	22,53	22,38
Метрополітенівський	14,39	15,47	16,19	16,77	16,00	18,17

Складено на підставі [5]

У структурі перевезень вантажів (рис. 1) автомобільний транспорт займає перше місце (76,61% за 2021 рік), на другому місці – залізничний (18,5%), на третьому – трубопровідний (4,6%), при цьому за

вантажообігом він посідає друге місце (табл. 1) – 22,4% після залізничного транспорту (57,6%). Цікавим є поступове скорочення частки трубопровідного транспорту із 27,4% у 2016 р. до 18,9% у 2021 р., що пояснюється загостренням конфлікту з росією і зменшенням поставок нафти і газу на територію України та з метою транзиту до Європи [5].

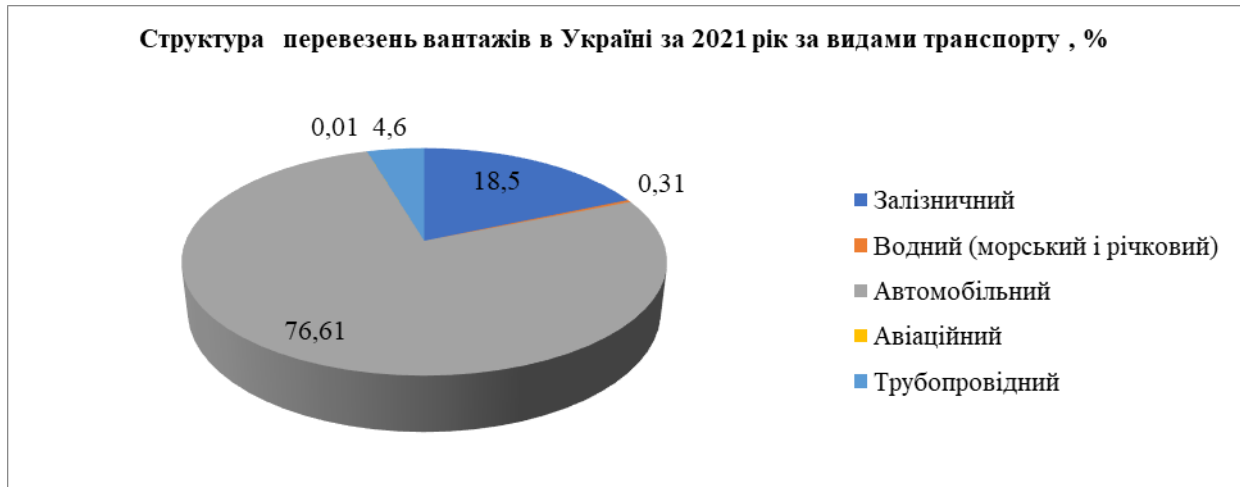


Рис. 1. Структура перевезень вантажів в Україні за 2021 рік за видами транспорту [5]

На території Полтавської області функціонують наступні види транспорту: залізничний, автомобільний, річковий, трубопровідний, повітряний. Напрямок від Полтави до Кременчука є стратегічно важливим для здійснення перевезень транзитних вантажів у напрямку Схід – Одеські чорноморські порти для подальшого їх транспортування морем [6].

На рис. 2 розглянуто динаміку перевезених вантажів автомобільним транспортом у регіональному аспекті за 2021 рік.

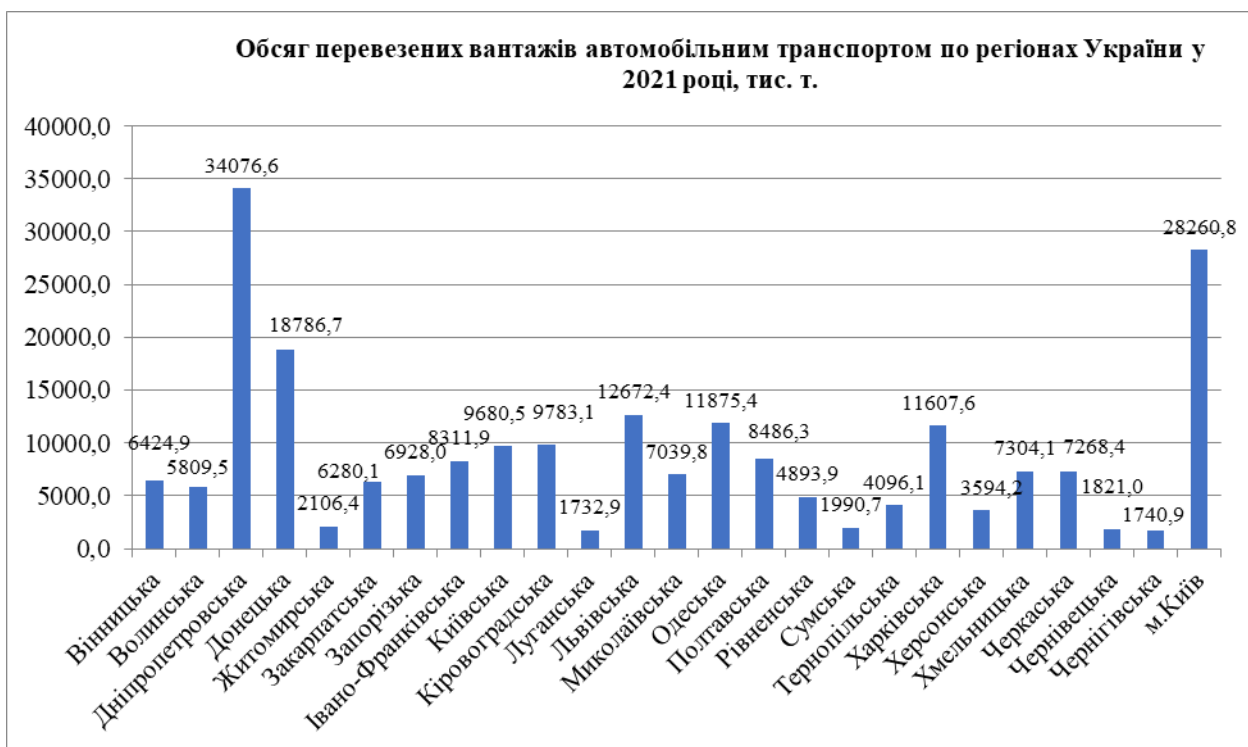


Рис. 2. Динаміка перевезених вантажів автотранспортом по регіонах за 2021 рік [5, 6]

Лідерами за перевезеннями вантажів по регіонах у 2021 році є Дніпропетровська область (34076,6 тис. т), м. Київ (28260,8 тис. т) і Донецька область (18786,7 тис. т). Полтавська область займає лише дев'яте місце по перевезенню вантажів (8486,3 тис. т) і двадцяте місце – по перевезенню пасажирів [6]. Отже, пріоритетним напрямком при розробці стратегії розвитку транспортної системи Полтавської області повинен стати пасажирський транспорт [10, 11].

Основними проблемами, на які має орієнтуватися стратегія розвитку підприємств пасажирського транспорту Полтавської області, є:

- покращення якості транспортних послуг для населення за рахунок оновлення рухомого складу підприємств, підвищення безпеки перевезень та скорочення негативного впливу на навколишнє середовище;
- оптимізація витрат населення на пасажирські перевезення [7, 8].

Урахування чотирьох пріоритетних напрямків розвитку транспортної системи України згідно з Національною транспортною стратегією дозволило розробити стратегічні орієнтири розвитку транспортної системи Полтавської області [9–11], що зображено на рис. 3.

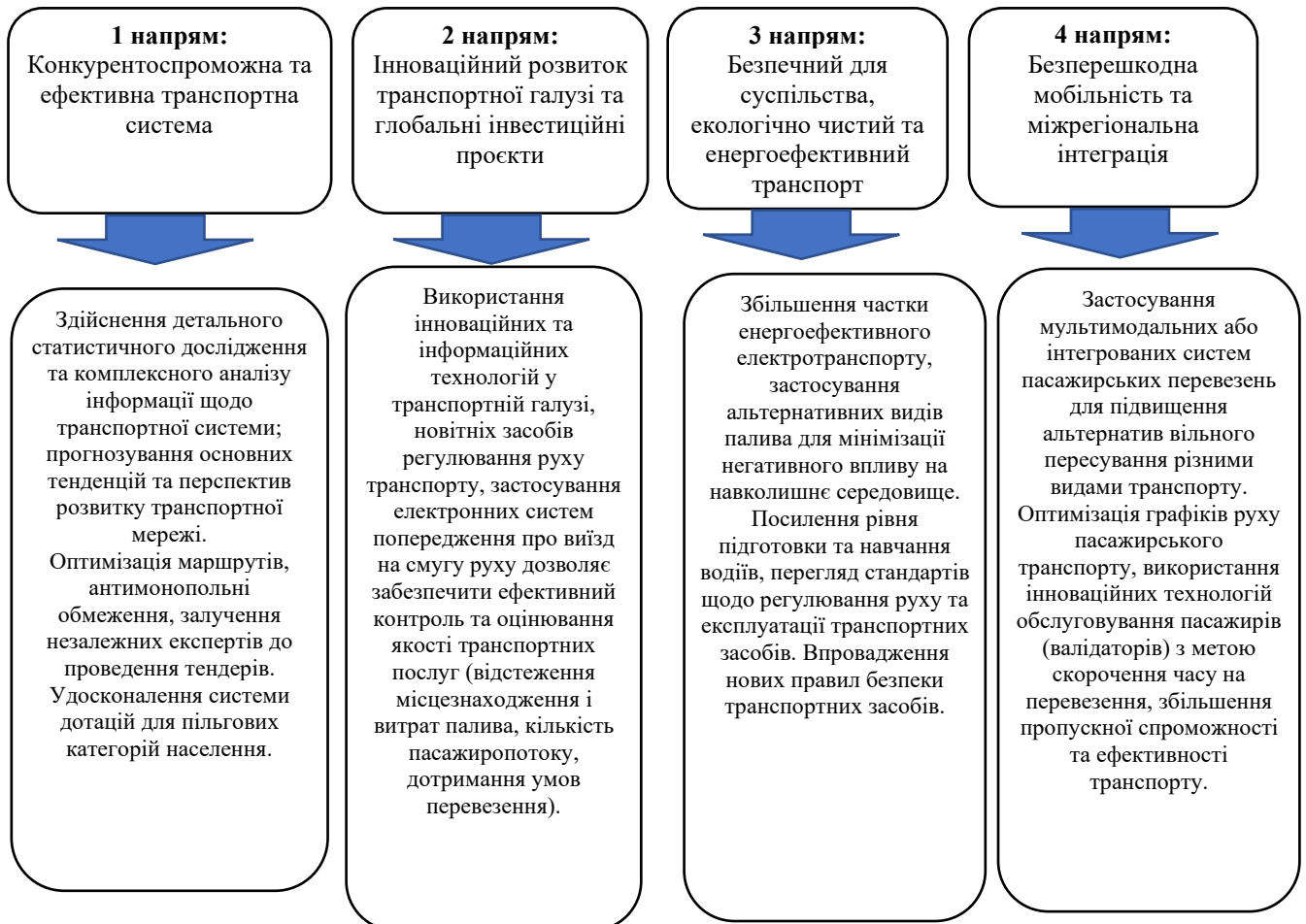


Рис. 3. Стратегічні орієнтири розвитку транспортної системи Полтавської області [7, 9]

Найвагомішими глобалізаційними викликами за останні роки для світової економіки, і зокрема нашої держави, стали епідемія коронавірусу та воєнні дії з рф. Ці чинники викликали суттєві зміни у поставках вантажів та пасажирських перевезеннях. Необхідно зазначити, що війна внесла корективи у звичну роботу транспорту і це в першу чергу позначилося на спеціалізації перевезень вантажів [12].

Пріоритетним стало перевезення гуманітарних вантажів. Лише за перший місяць війни було здійснено понад ста гуманітарних рейсів з доставки товарів для військових, продуктів харчування, медичних засобів і обладнання, одягу та засобів гігієни [12].

З 02.03.2022 р. було утворено Координаційний штаб з гуманітарних та соціальних питань, який став своєрідним координаційним логістичним центром, що спрямовує діяльність волонтерів, фондів, благодійників, надає інформацію про потреби на державному рівні і оптимізує розподіл гуманітарної допомоги. Через війну суттєво знизилась і ефективність використання транзитного потенціалу країни, який дозволяв перевозити понад 60 млн т вантажів залізничним та водним видами транспорту і 200 млн. т. транзитних вантажів автомобільним транспортом [12].

Воєнні дії з рф не дозволяють на повну потужність використовувати конкурентні переваги Чорноморсько-Азовського регіону, а саме 13 портів, загальний вантажообіг яких становить понад 200 млн т на рік [5, 12]. Крім того не ефективно використовуються 2714,5 км водних судноплавних артерій. Отже, одним із стратегічних напрямків розвитку транспортної галузі в умовах війни і паливної кризи може стати саме річковий транспорт.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

У результаті проведеного аналізу було досліджено підходи до стратегічного розвитку транспортної галузі України під час глобалізаційних викликів. З'ясовано, що рушійними силами у розвитку транспортних підприємств мають бути покращення якості транспортних послуг для населення за рахунок оновлення рухомого складу, підвищення безпеки перевезень та скорочення негативного впливу на навколишнє середовище; оптимізація витрат населення на пасажирські перевезення.

Подальші дослідження спрямовані на формування стратегії розвитку автомобільного транспорту України на засадах менеджменту якості і логістичного контролінгу.

Література

1. Петасюк О.І. Глобалізаційний розвиток 2022: виклики та прогнози. Світ наукових досліджень. 2022. Випуск 7. URL: <https://www.economy-confer.com.ua>
2. Глобальні, безпекові, політичні, економічні тенденції у світі та їхній вплив на Україну в 2022 році. Недержавний аналітичний центр «Українські студії стратегічних досліджень». URL: <https://ussd.org.ua/2022/01/17/globalni-bezpekovi-politychni-ekonomichni-tendentsiyi-u-sviti-ta-yihnij-vplyv-na-ukrayinu-v-2022-rotsi>
3. Глобалізація – Council of Europe. URL: <https://www.coe.int/uk/web/compass/globalisation>
4. Шевченко О. Глобальні виклики сучасності: проблема класифікації та пріоритезації. Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії. 2017. № 1. С. 137-153. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mvckrc_2017_1_16.
5. Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/08/zb_tr2018pdf.pdf (дата звернення: 12.02.2020).
6. Головне управління статистики у Полтавській області. URL: <http://www.pl.ukrstat.gov.ua/>
7. Некрасова Л.А., Богаченко М.В. Стратегічні орієнтири розвитку мського пасажирського транспорту в Одеській області. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2020. Вип. 42. С. 66-71.
8. Олійник Л.В., Кузнецова А.П. Методологічні засади формування стратегії розвитку підприємства. Економіка і організація управління. 2018. URL: <http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/6325/6354> (дата звернення: 07.09.2022).
9. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80> (дата звернення: 08.09.2022).
10. Про автомобільний транспорт : Закон України від 5 квітня 2001 року № 2344-III. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2344-14> (дата звернення: 08.09.2022).
11. Богаченко М.В. Світовий досвід організації мського пасажирського транспорту. Бізнес-Навігатор. 2017. Вип. 4-1. С. 21–25. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21com=2&i21dbn=ujrn&p21dbn=ujrn&image_file_download=1&Image_file_name=PDF/bnav_2017_4-1_6.pdf (дата звернення: 09.09.2022).
12. Шевченко В. Логістика війни. Як змінились вантажні перевезення в Україні. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/perevezennya-v-ukrajini-pid-chas-viyni-gumanitarni-vantazhi-obmezhenya-na-perevezennya-50231625.html> (дата звернення: 11.09.2022)

References

1. Petasiuk O.I. Hlobalizatsiyni rozvytok 2022: vyklyky ta prohnozy. Svit naukovykh doslidzhen. 2022. Vypusk 7. URL: <https://www.economy-confer.com.ua>
2. Nderzhavnyi analitychni tsentr «Ukrainski studii stratehichnykh doslidzhen». Hlobalni, bezpekovi, politychni, ekonomichni tendentsii u sviti ta yikhni vplyv na Ukrainu v 2022 rotsi. URL: <https://ussd.org.ua/2022/01/17/globalni-bezpekovi-politychni-ekonomichni-tendentsiyi-u-sviti-ta-yihnij-vplyv-na-ukrayinu-v-2022-rotsi>
3. Hlobalizatsiia – Council of Europe. URL: <https://www.coe.int/uk/web/compass/globalisation>
4. Shevchenko O. Hlobalni vyklyky suchasnosti: problema klasyfikatsii ta priorityzatsii. Mizhnarodni vidnosyny, suspilni komunikatsii ta rehionalni studii. 2017. № 1. S. 137-153. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mvckrc_2017_1_16.
5. Derzhavna sluzhba statystyky. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/08/zb_tr2018pdf.pdf (data zvernennia: 12.02.2020).
6. Holovne upravlinnia statystyky u Poltavskii oblasti. URL: <http://www.pl.ukrstat.gov.ua/>
7. Nekrasova L.A., Bohachenko M.V. Stratehichni oryentyry rozvytku miskoho pasazhyrskoho transportu v Odeskii oblasti. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. 2020. Vyp. 42. S. 66-71.
8. Oliinyk L.V., Kuznietsova A.P. Metodolohichni zasady formuvannia stratehii rozvytku pidpriemstva. Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. 2018. URL: <http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/6325/6354> (data zvernennia: 07.09.2022).
9. Pro skhvalennia Natsionalnoi transportnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80> (data zvernennia: 08.09.2022).
10. Pro avtomobilnyi transport: Zakon Ukrainy vid 5 kvitnia 2001 roku № 2344-III. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2344-14> (data zvernennia: 08.09.2022).
11. Bohachenko M.V. Svitovi dosvid orhanizatsii miskoho pasazhyrskoho transportu. Biznes-Navihator. 2017. Vyp. 4-1. S. 21–25. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21com=2&i21dbn=ujrn&p21dbn=ujrn&image_file_download=1&Image_file_name=PDF/bnav_2017_4-1_6.pdf (data zvernennia: 09.09.2022).
12. Shevchenko V. Lohistyka viiny. Yak zminylys vantazhni perevezennia v Ukraini. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/perevezennya-v-ukrajini-pid-chas-viyni-gumanitarni-vantazhi-obmezhenya-na-perevezennya-50231625.html> (data zvernennia: 11.09.2022)

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-20](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-20)

УДК 658.012.8.33

Руслан АВГУСТИН

Західноукраїнський національний університет

<https://orcid.org/0000-0003-3101-7107>

e-mail: avgustyn@ukr.net

Ірина ДЕМКІВ

Західноукраїнський національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-6538-7988>

e-mail: demkiv_irina@ukr.net

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті акцентовано на актуальності стратегічного управління прибутком підприємств, зокрема з позиції досягнення належного рівня прибутковості як гарантії стабілізації його фінансово-економічного стану та, відповідно, стабільності в системі його економічної безпеки. Визначено сукупність факторів, які визначають прибуток підприємства за двома групами: зовнішні і внутрішні. Узагальнено, що стратегія підприємства у сфері формування і використання прибутку повинна бути розроблена так, щоб плани були надто гнучкими, щоб за необхідності можна було здійснювати модифікацію та переорієнтацію. Показано, що в системі стратегічного управління прибутком підприємства, орієнтованого одночасно на забезпечення його економічної безпеки та довгострокового ефективного функціонування, потрібно визначити специфічні цілі, які, власне, слугують умовами реалізації генеральної мети в аналізованій сфері. Визначено послідовність та алгоритм заходів у межах розробки стратегії управління прибутком як інструментом забезпечення економічної безпеки підприємства. Охарактеризовано кожен з дев'яти етапів алгоритму та визначено відповідні завдання. Зроблено висновок, що резерви збільшення прибутку можливі з таких джерел, як збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції; зниження витрат; економія і раціональне використання персоналу; запровадження досягнень науково-технічного прогресу і зростання продуктивності праці.

Ключові слова: стратегічне управління, менеджмент, економіка підприємства, прибуток, фінансовий стан і стійкість, економічна безпека.

Ruslan AVHUSTYN, Iryna DEMKIV

West Ukrainian National University

STRATEGIC PROFIT MANAGEMENT AS A TOOL FOR ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

The article emphasizes the relevance of strategic profit management of enterprises, in particular from the point of view of achieving the appropriate level of profitability as a guarantee of stabilization of its financial and economic condition and, accordingly, stability in the system of its economic security.

The purpose of the article is the scientific substantiation of the theoretical-methodical and applied principles of the formation of the company's profit as one of the key indicators of guaranteeing the economic security of the economic entity.

The set of factors that determine the company's profit according to two groups: external and internal is determined. It is summarized that the company's strategy in the field of profit generation and use should be developed in such a way that the plans are too flexible, so that, if necessary, it is possible to carry out modification and reorientation. It is shown that in the system of strategic management of the company's profit, which is aimed simultaneously at ensuring its economic security and long-term effective functioning, it is necessary to define specific goals, which, in fact, serve as conditions for the realization of the general goal in the analyzed area.

The sequence and algorithm of measures within the framework of the development of the profit management strategy as a tool for ensuring the economic security of the enterprise are defined. Each of the nine stages of the algorithm is characterized and the corresponding tasks that the drillers have to implement at each of the stages are defined. It was concluded that reserves for increasing profit are possible from such sources as due to an increase in the volume of production and sale of products (goods, works, services); due to the reduction of costs for production and sale of products; due to savings and rational use of funds for personnel remuneration (however, such measures must be justified and are of an extreme nature); due to the introduction of achievements of scientific and technical progress, as a result of which labor productivity increases.

The scientific novelty of the research results is that the method of strategic management of the profitability of business entities in the system of ensuring their financial and economic stability and economic security has been improved.

Key words: strategic management, management, enterprise economy, profit, financial condition and sustainability, economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Суттєвою особливістю фінансово-господарської діяльності є спрямованість на забезпечення раціонального ведення господарської діяльності в умовах дефіцитності ресурсів з оптимальними витратами, подолання низької ефективності функціонування, прискорення переходу до інтенсивного характеру розвитку тощо. Найбільший вплив на функціонування та розвиток підприємств має економічне середовище, зокрема макроекономічна рецесія, інфляційні процеси, зростання безробіття, підвищення вартості енергетичних ресурсів, еміграція населення та брак кваліфікованих кадрів тощо. Все це негативно

позначається на стабільності та стані економічної безпеки підприємств.

Важливим аспектом комерційної діяльності підприємств є дотримання принципів, які виражають вимоги законів ринку збуту, вони є визначальними в організації взаємодії і побудови взаємовідносин суб'єктів ринку. Особливої актуальності набуває на сьогодні проблема розробки сучасних ефективних механізмів на мікрорівні ієрархії управління, направлених на формування і збільшення обсягів та рівня прибутковості, забезпечення виводу підприємств на новий, вищий рівень отримання прибутку; підвищення економічної з одночасним забезпеченням соціальної складових економічної безпеки бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Методико-прикладні засади управління економічною безпекою підприємств є об'єктом досліджень низки науковців, зокрема варто відмітити результати досліджень таких науковців, як О. Барановський [1], З. Варналій [2], О. Вівчар [3], О. Власюк [4], О. Жихор [1], О. Ярошко [5] та ін. Окремі науковці (Т. Васильців [6], О. Іляш [7]) у своїх дослідженнях схильні виділяти галузеві, секторальні, територіально-просторові та інші особливості управління економічною безпекою, у т. ч. в системі накопичення й раціонального використання прибутку підприємств. Однак, попри значні наукові напрацювання варто враховувати, що постійна трансформація національної економіки під впливом глобалізаційних та внутрішньоринкових тенденцій вимагає подальшого дослідження методичних основ, причому стратегічного, управління прибутком суб'єктів господарювання у системі політики зі забезпечення їх економічної безпеки у результаті чого вдається віднайти нові способи удосконалення та підвищення ефективності означеної системи управління бізнесом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Економічна безпека підприємства враховує низку характеристик, згідно яких виділяються умови успішного функціонування та послідовного розвитку. Одне із провідних місць в такій системі займає прибуток і прибутковість як параметри, з одного боку, ефективності, а, з іншого, – безпеки і довгострокової стабільності. Недостатність розробок в цій сфері обумовлює потребу в подальших дослідженнях

Формулювання цілей статті

Метою статті є наукове обґрунтування теоретико-методичних та прикладних засад формування прибутку підприємства як одного ключових показників гарантування економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу

Прибуток є сутністю діяльності підприємства, а його зміна є законом виробництва, і він не підлягає контролю. Але підприємство в силі дослідити фактори впливу, врахувати їх і по мірі можливості оперуватися ними в роботі. Дослідження факторів, що впливають на прибуток, є необхідним для підприємства, оскільки вони дозволяють дати не тільки кількісну оцінку, а і можливість зміни прибутку в майбутньому. Всю сукупність факторів, які визначають прибуток підприємства, можна згрупувати на дві групи: зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх факторів відносять фактори, які не піддаються з боку діяльності підприємства. Це:

- 1) державне регулювання цін;
- 2) інфляційний тягар, пов'язаний зі зростанням цін на енергоносії, який впливає на зростання тарифів на паливо-мастильні матеріали, теплову, парову енергію, транспортні послуги, що негативно відбивається на формуванні прибутку і знижує його величину;
- 3) система оподаткування; чим менше податків підприємство сплачує, тим більше прибутку залишається в розпорядженні підприємства;
- 4) політика держави щодо формування доходів; відсутність індексації реальних доходів населення в залежності від темпів інфляції впливає на зниження купівельної спроможності населення, що призводить до зниження обсягів реалізації товарів та зниження прибутку.

Внутрішніми керуваними факторами, які пов'язані з функціонуванням підприємств та формуванням їх прибутку, головню є:

1) отримання доходів від виробництва та реалізації товарів та послуг. Це основний показник, який характеризує діяльність підприємства. Такі показники, як прибуток від продажу іншого майна, прибуток від позареалізаційних операцій, безумовно збільшує прибуток підприємства і є резервом його зростання. При цьому підприємство повинно уважно вивчати своїх постачальників сировини, а також слідкувати за виконанням умов договорів, щоб не отримати штрафів, які знижують прибуток;

2) обсяги господарської діяльності. Розмір прибутку в першу чергу залежить від обсягу діяльності підприємства, чим більше виробництво товарів та надання послуг, тим більше прибутку отримує підприємство;

3) кількість одиниць проданого товару. Чим більше одиниць товару продано, тим більший прибуток від реалізації;

4) розмір встановленої ціни на товари і послуги. Цей етап пов'язаний з різним видом ризиків;

5) фондоозброєність працівників. Цей фактор важливий тим, що чим вищий рівень технічного розвитку підприємства, тим вища продуктивність праці і як результат – більший обсяг реалізації продукції, а, відповідно, і вищий розмір прибутку підприємства;

6) чисельність працюючих. Чим менша чисельність працівників, тим вища продуктивність праці, тим менші витрати і збільшується величина прибутку.

Стратегія підприємства повинна бути розроблена так, щоб плани були надто гнучкими, щоб при необхідності можна було здійснювати модифікацію та переорієнтацію. Діяльність підприємства на ринку направлена на досягнення певних стратегічних цілей і тактичних завдань, які забезпечать ефективну роботу, прибутковість, виживання та конкурентоспроможність на ринку.

В умовах ринкового господарювання керівництву підприємства необхідно розробити стратегію розвитку господарської діяльності на найближчу перспективу, а також дивитися і в майбутнє для того, щоб виконувати свою головну місію. Керівництво підприємства має бути переконаним, що правильно вибрана стратегія діяльності – це запорука успіху в майбутньому. Приймаючи обґрунтовані та систематизовані планові рішення, знаючи зовнішнє середовище, яке може вплинути на діяльність підприємства, підприємство зменшує ризик в конкуренції на ринку.

Відома прямо-пропорційна залежність прибутку від обсягів реалізації – більший об'єм реалізації – більший прибуток. Такий взаємозв'язок дає змогу враховувати наскільки конкретно збільшиться прибуток при зростанні обсягів доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

В системі управління підприємством основна увага приділяється прибутку і для того, щоб управляти ним, треба визначити взаємозв'язок обсягу виробництва, витрат та прибутку. Тому так важливо вибирати правильну та обґрунтовану стратегію і тактику для виконання своїх завдань. Планування дає можливість створити єдність загальної цілі всередині підприємства. Стратегічне планування на сьогоденнішому ринковому етапі господарювання – стає правилом, а не винятком.

В системі стратегічного управління прибутком підприємства, орієнтованого одночасно на забезпечення його економічної безпеки та довгострокового ефективного функціонування, потрібно визначити специфічні цілі, які, власне, слугують умовами реалізації генеральної мети в аналізованій сфері, а це:

- життєво-необхідна ціль підприємства – отримання планового прибутку, який забезпечить досягнення економічних інтересів підприємства;

- перспективна ціль – досягнення максимально можливого прибутку;

- поточна ціль – отримання необхідного прибутку для забезпечення задовільного фінансового стану підприємства;

- ціль виробництва – збільшення обсягів виробництва, ефективна асортиментна політика;

- ціль комерційної діяльності – збільшення обсягів реалізації за рахунок ефективних замовницьких зв'язків, стабілізація цін, зменшення витрат обігу;

- соціальна ціль – створення умов праці, які сприяють високопродуктивній праці, забезпечують соціальний розвиток колективу, створюють ефективну оплату праці;

- інноваційна ціль – запровадження нових передових технологій, модернізація та реконструкція потужностей підприємства, впровадження нових видів високоефективного обладнання.

Як відомо, обсяги прибутку підприємства залежать, з одного боку, від величини доходу, що одержує підприємство, з другого – від обсяги та структури витрат. Формування доходів і витрат підприємства обумовлюється передусім обсягами його діяльності (виробництва), а також асортиментною політикою.

Розробка стратегії управління прибутком як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає таку послідовність заходів (рис. 1).

На першому етапі визначається цільовий обсяг прибутку підприємства, величина якого також залежить від стадії життєвого циклу підприємства, стратегічних завдань, які стоять перед підприємством в майбутньому періоді, тактики їх вирішення. При цьому величина цільової суми прибутку може знаходитися в інтервалі від точки беззбитковості (початкова стадія гарантування економічної безпеки) до точки рівноваги, яка відповідає одержанню максимального прибутку. Величина прибутку, як цільової функції діяльності підприємства, залежить від обраної стратегії. При прогнозуванні величини капіталу необхідно враховувати склад і розмір джерел його збільшення. На другому етапі розробляється стратегія виробництва, обсяги якого реально відповідають попиту замовників на продукцію підприємства. На третьому етапі розробляється асортиментна політика підприємства, яка повинна відповідати товарногруповій структурі, бути оптимальною і потрібною споживачеві. На четвертому етапі відбувається обґрунтування цінової політики, тобто визначається оптимальна ціна товару, при якій досягається оптимальний обсяг виробництва та максимальний прибуток. На п'ятому етапі здійснюється формування ресурсної політики, тобто залучення необхідної сировини для виробництва і надання послуг, які забезпечують досягнення необхідного обсягу діяльності з найменшими затратами. На шостому етапі проходить вирішення завдань, пов'язаних з управлінням валовими доходами. На сьомому етапі проходить вирішення завдань, які пов'язані з валовими витратами, які повинні бути оптимальними.



Рис. 1. Послідовність обґрунтування стратегії управління прибутком в системі гарантування економічної безпеки підприємства
Джерело: авторська розробка

На восьмому етапі можливий обсяг отриманого прибутку порівнюють з його цільовим розміром – якщо можливий прибуток більший або рівний цільовому, то дана стратегія приймається до виконання. Дев'ятий етап – це контроль за ходом реалізації плану та досягненням необхідних параметрів економічної безпеки бізнесу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Якісне та ефективне стратегічне управління прибутком дозволяє на кожному етапі його функціонування і розвитку досягати оптимальних фінансово-економічних результатів господарювання, а це ключова умова задоволення економічних інтересів усіх стейкхолдерів підприємства. Фактично, належна прибутковість, а відповідно, й обсяги дивідендів – пряма умова гарантування стійкості й економічної безпеки суб'єкта господарювання. Щодо забезпечення, а надалі розподілу чистого прибутку, то це один із напрямів внутрішньо-фірмового планування, значення якого в ринкових умовах зростає. Резерви збільшення прибутку на тепер можливі з таких джерел, як збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, зниження витратомісткості, раціональне використання персоналу, підвищення продуктивності праці.

Важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції підприємства. Для пошуку й підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості підприємствам необхідно проаналізувати звітні дані щодо витрат на виробництво за калькуляціями, користуючись методом порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат (сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів), нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень. Після розрахунку загальної величини резервів зниження собівартості продукції за всіма калькуляційними статтями необхідно деталізувати резерви збільшення прибутку за рахунок зниження затрат живої та уречевленої праці за окремими напрямками.

У перспективі подальші дослідження варто сконцентрувати над розширенням методичного базису управління економічною безпекою підприємства.

Література

1. Економічна безпека : підруч. / за ред. О. Б. Жихор, О. І. Барановського. Київ : УБС НБУ, 2015. 467 с.
2. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. Чернівці : Технодрук, 2020. 458 с.

3. Економічна безпека та фінансові розслідування: концепти, прагматика, інструментарій забезпечення : монографія / за заг. ред. О. І. Вівчар. Тернопіль : Економічна думка, 2019. 395 с.
4. Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації : монографія / за заг. ред. О. С. Власюка. Київ : НІСД, 2017. 384 с.
5. Васильців Т. Г., Ярошко О. Р. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. Науковий вісник НЛТУ України. 2018. Вип. 21.2. С. 132-136.
6. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Васильців В. Г. Характеристики функціональних складових економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій України. Економічний дискурс. 2017. Вип. 1. С. 161–172.
7. Ilyash O., Lupak R., Vasylytsiv T., Hetmanskyi V. Models of efficiency of functioning in trading enterprises under conditions of economic growth. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. 2021. № 51. P. 7–24.
8. Панченко В. Управління інформаційною безпекою держави та підприємств: правові та організаційні аспекти. Актуальні проблеми правознавства. 2020. № 1 (21). С. 103–109.
9. Панченко В. А., Панченко О. П. Теоретичне обґрунтування побудови матричної організаційної структури управління підприємством в умовах впровадження інновацій. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2021. № 65. С. 97–103.

References

1. Zhikhov, O. B., Baranovskyi, O. I. (2015). *Economic security*. Kyiv : UBS NBU. 467 p.
2. Varnaliy, Z. S. (2020). *Economic security of business entities: training. manual*. Chernivtsi : Technoprint. 458 p.
3. Vivchar, O. I. (2019). *Economic security and financial investigations: concepts, pragmatics, tools of security*. Ternopil : Economic Thought, 2019. 395 p.
4. Vlasjuk, O. S. (2017). *Security and competitiveness of the economy of Ukraine in the conditions of globalization*. Kyiv : NISD. 384 p.
5. Vasylytsiv, T. G., Yaroshko O. R. (2018). Financial security of the enterprise: place in the system of economic security and priorities of strengthening at the post-crisis stage of economic development. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*. Vol. 21.2. pp. 132-136.
6. Vasylytsiv, T. G., Lupak, R. L., Vasylytsiv, V. G. (2017). Characteristics of functional components of economic security of the information and communication technologies sector of Ukraine. *Economic discourse*. Is. 1. P. 161–172.
7. Ilyash, O., Lupak, R., Vasylytsiv, T., Hetmanskyi, V. (2021). Models of efficiency of functioning in trading enterprises under conditions of economic growth. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. no. 51. P. 7–24.
8. Panchenko, V. (2020). Management of information security of the state and enterprises: legal and organizational aspects. *Actual problems of jurisprudence*. no. 1 (21). P. 103–109.
9. Panchenko, V. A., Panchenko, O. P. (2021). Theoretical justification of the construction of a matrix organizational structure of enterprise management in the conditions of the introduction of innovations. *Bulletin of the Lviv University of Trade and Economics. Economic sciences*. no. 65. P. 97–103.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-21](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-21)

УДК 330.115

Галина БОЙКІВСЬКА
Національний університет «Львівська політехніка»
<https://orcid.org/0000-0002-9978-7514>
e-mail: halyna.m.boikivska@lpnu.ua

Ксенія САЛАДЯК
Національний університет «Львівська політехніка»
Kseniia.Saladiak.ME.2019@lpnu.ua

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано роль людського капіталу у виробничо-господарській діяльності підприємства. Встановлено, що найважливішою умовою підвищення конкурентоспроможності сучасної компанії є формування високорозвиненого людського капіталу, здатного створювати не лише нові знання, а й конкурентні переваги в будь-якій сфері. Одним із основних напрямів розвитку персоналу компанії є організація взаємопов'язаних процесів розвитку конкурентоспроможних і особистісних здібностей співробітника.

Ключові слова: людський капітал; розвиток; конкурентоспроможність; економічне зростання; продуктивність.

Galyna BOIKIVSKA, Kseniia SALADIAC
Lviv Polytechnic National University

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN ENSURING EFFECTIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

The article analyzes the role of human capital in the production and economic activity of the enterprise. It was determined that the most important condition for increasing the competitiveness of a modern enterprise is the formation of highly developed human capital capable of producing not only new knowledge, but also competitive advantages in any sphere of activity. One of the main directions of the development of personnel of enterprises is the organization of interrelated processes of development of competitive and personal abilities of an employee. The experience of many foreign companies indicates the strengthening of the role of human resources management in the system of factors that ensure competitiveness. In order to achieve a more stable competitive position, the enterprise must constantly develop personnel development programs that would ensure the satisfaction of many needs of employees, development and improvement of professional and general educational level. Sufficient provision of enterprises with human capital of the appropriate level of qualification and professional skills, its rational use, high level of labor productivity are of great importance for increasing production volumes and improving production efficiency.

Human capital forms 70% of the national wealth of developed countries and only 30% of the national wealth of Ukraine. It is even worse that while developed countries are increasing their human capital, Ukraine is losing it: demographic and migration losses, the mismatch of education and qualifications of workers with the requirements of the times, low labor productivity and innovativeness of the economy, the full-scale invasion of Russia on the territory of Ukraine are leading us to disaster. Extremely low labor productivity in Ukraine will continue to decline, as a large number of the population is currently out of work, leaving the country, many enterprises are suspending their work and reducing their staff. Determining the main causes of existing problems and creating an effective strategy for the restoration of human capital is the main condition for the revival of Ukraine after the war.

Enterprises today must become socially active and be included in processes of a nationwide nature, cooperating with civil organizations and, what is especially important in today's conditions, the volunteer movement. It is obvious that every enterprise has people who are directly or indirectly involved in the mobilization processes, volunteering, charity, who may have suffered losses due to the war, therefore the management of the enterprise has no right to be indifferent to the fate of its team. By forming corporate volunteering, enterprises join general processes, demonstrating their social importance, social responsibility and increasing their image on the market. National consciousness is a component of human capital. It was thanks to the level of patriotic intelligence that there was a rallying of the population of Ukraine, the creation of volunteer aid centers, provision of the Armed Forces and territorial aid with charitable contributions to support their activities. In general, the biophysical, intellectual and social components of human capital give an awareness of the importance of the work of individuals and their contribution to the functioning of the economy in wartime.

Key words: human capital; development; competitiveness; economic growth; productivity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Основою добробуту та процвітання суспільства, як і окремих компаній, є люди (працівники), потенціал яких реалізується в сучасних умовах у формі людського капіталу, оцінка та використання якого з метою ефективного управління є головним завданням багатьох компаній. Сьогодні людський капітал є основною цінністю суспільства, вирішальним фактором інноваційного розвитку та економічного зростання, адже конкурентні переваги досягаються не лише за рахунок матеріальних ресурсів, а й у результаті накопичення та використання знань, інформації, інновації, джерелом яких є людина.

Найважливішою умовою підвищення конкурентоспроможності сучасної компанії на початку її функціонування є формування високорозвиненого людського капіталу, який може створювати не тільки нові знання, а й конкурентні переваги в будь-якій галузі національної економіки. Для України, яка обрала

шлях економічної модернізації та конкурентоспроможності, проблема формування конкурентоспроможного людського капіталу набуває особливого значення у зв'язку з відставанням на світових ринках високотехнологічної продукції, уповільненням темпів економічного зростання, інноваційної діяльності, та занепаданням соціальної сфери, як одного із індикаторів, що забезпечує високий рівень розвитку та функціонування людського капіталу на усіх його рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематики формування, розвитку та використання людського капіталу на мікрорівні вивчалися багатьма ученими-економістами. Визначення категорій «людський капітал» формувалось в працях Беккера Г., Шульца Т., Фішера С. та ін. Оцінці людського капіталу присвячені роботи таких зарубіжних авторів, таких, як Петті У., Менкью Г., Фішер І., Беккер Г. тощо. В останні роки окремі аспекти теорії людського капіталу активно вивчали такі вітчизняні дослідники, як Богиня Д.П., Близнюк В.В., Волошина С.В., Длугопольський О., Мельник Л.Г., Перерва П.Г., Сахненко О.І., Турило А., Чухно А.А. та ін. Однак не всі специфічні особливості і аспекти з даної проблематики в них розкрито.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Водночас питання формування та використання людського капіталу як основного чинника підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та визначення їх ролі в ефективному розвитку підприємств в науковій літературі висвітлено недостатньо. Це зумовило вибір теми даного дослідження.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розкриття особливостей формування, розвитку та використання людського капіталу на рівні підприємства, визначення його ролі у забезпеченні економічного зростання та забезпечення конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу

Компанії, які розуміють цінність людського фактора та ставляться до нього як до ресурсу, який працює на підвищення економічної результативності (створює додану вартість), є більш перспективними та часто займають високо конкурентні позиції, є лідерами у своїй галузі. Лояльність клієнтів, впізнаваність бренду, інноваційні підходи, високий рівень корпоративної культури, соціальна відповідальність – усі ці фактори є складовими процесу підвищення комерціалізації вартості компанії та залежать від наполегливості та зусиль саме працівників.

Процес функціонування людського капіталу в соціально-економічній системі проходить стадії відтворення: формування, розподілу, використання та розвитку. Період відтворення пов'язаний з витратами на накопичення знань, охорону здоров'я та профілактику захворювань, формування психологічного комфорту для працівника, оволодіння необхідними для підприємства спеціальними професійними знаннями, пошук і запрошення на роботу спеціалістів, інвестиції у сфері освіти, охорони здоров'я та духовності, використання сучасних засобів зв'язку, отримання ділових контактів, відрядження, участь у концертах, виставках тощо. Характерною рисою людського капіталу є його невіддільність від свого носія. Ця особливість має важливе теоретичне і практичне значення [1].

Процес формування людського капіталу відбувається протягом тривалого періоду утримання, виховання та навчання людини до початку професійної кар'єри. За час роботи працівника людський капітал не тільки не зношується, а й збагачується за рахунок накопичення практичного досвіду та підвищення кваліфікації, що переважно відбувається в першій половині професійного шляху працівника. Усвідомлення важливості постійного навчання протягом професійної кар'єри є необхідним елементом сталого та прогресивного розвитку суспільства та створення національного багатства, тобто процесу формування людського капіталу [2].

Формування і розвиток людського капіталу є безперервним процесом, який відбувається з різною інтенсивністю в різні періоди і залежить як від факторів, що впливають на його формування, так і від джерел інвестицій. На сучасних підприємствах декілька напрямів формування людського капіталу, які визначаються внутрішніми та зовнішніми факторами, та мають різну силу впливу на діяльність підприємства, але відіграють однаково важливу роль.

Людський капітал і економічне зростання поняття взаємопов'язані між собою. Людський капітал має вплив на ріст економіки та може сприяти її розвитку, розширюючи знання та навички її людей. Людський капітал належить до знань, навичок і досвіду, які має персонал. Навички забезпечують економічну цінність, оскільки висококваліфікована робоча сила сприяє до підвищення продуктивності. Згідно з концепцією людського капіталу, «людина та її потенціал є не тільки головною метою суспільного розвитку, але й основним інструментом досягнення цієї мети, про що свідчать такі базові компоненти парадигми людського розвитку, як продуктивність та розширення можливостей» [3]. Людина в процесі власної праці перетворює вроджені здібності та набуті знання, досвід на доходи.

Одним із основних напрямків розвитку персоналу підприємств є організація взаємопов'язаних процесів розвитку конкурентоспроможних і особистісних здібностей працівника. Розвиток персоналу сприяє підвищенню кваліфікації, знань, інтелектуального, морального, професійного рівня працівника, все це в свою чергу підвищує конкурентоспроможність працівника на ринку праці та рівень розвитку людського капіталу на підприємстві.

Досвід багатьох зарубіжних компаній свідчить про посилення ролі управління людськими ресурсами в системі факторів, що забезпечують конкурентоспроможність. Для досягнення стабільної конкурентної позиції підприємству необхідно регулярно розробляти програми розвитку персоналу, які забезпечуватимуть задоволення високих запитів працівників, розвиток і підвищення рівня професійної та базової освіченості [4].

Слід підкреслити важливість мотивації працівників для забезпечення його конкурентоспроможності. Виходячи з виявлених властивих людині якостей розуму та характеру, мотивів поведінки працівників, їм пропонується досить широкий набір стимулів, які б забезпечили позитивне ставлення до праці та більш високу віддачу. Серед них слід назвати програми залучення працівників до управління виробництвом; робота в цільових групах при розробці перспективних спецпроектів, горизонтальні ротації всередині компанії та її філій, у тому числі закордонних, тощо. Постійне зростання професійної майстерності, набуття знань, умінь і навичок (тобто конкурентоспроможності персоналу), безперервна освіта є об'єктивним процесом удосконалення персоналу, в тому числі керівного складу.

Практика довела, що соціальні витрати – це ефективна інвестиція в людський капітал. Тому що саме трудовий потенціал співробітників є фактором, який формує конкурентоспроможність компанії. Людські ресурси мають специфічний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства. При збільшенні обсягів виробництва та підвищенні ефективності виробництва велике значення має забезпечення підприємства достатнім людським капіталом відповідного рівня кваліфікації та професійної підготовки, його раціональне використання та високий рівень продуктивності праці. Від забезпеченості підприємства кадрами та ефективності їх використання залежать, перш за все, обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання обладнання, машин, механізмів і, як наслідок, обсяг виробництва [5].

Людський капітал формує 70% національного багатства розвинутих країн і тільки 30% національного багатства України [6]. Що ще гірше, поки розвинені країни нарошують людський капітал, Україна його втрачає: демографічні та міграційні втрати, невідповідність освіти та кваліфікації працівників вимогам часу, низька продуктивність праці та економічна інноваційність, масштабне вторгнення росії на території України веде нас до катастрофи. За найоптимістичнішими прогнозами, через 10 років кількість працездатного населення в Україні скоротиться на 5,5%, а українська економіка фізично не зможе рости швидше 2,5% на рік. Надзвичайно низька продуктивність праці в Україні й надалі знижуватиметься, оскільки велика кількість жителів наразі безробітні, виїжджають з країни, а багато компаній призупиняють роботу та скорочують кількість працівників. Виявлення першопричин існуючих проблем і створення ефективної стратегії відновлення людського капіталу є головною умовою відновлення України після війни.

Людський капітал і економічне зростання тісно пов'язані. Людський капітал впливає на економічне зростання та може сприяти економічному розвитку шляхом розширення знань та навичок економічно активної частини населення. Навички мають економічну цінність, оскільки кваліфікована робоча сила може підвищити продуктивність. Концепція людського капіталу полягає у визнанні того, що не всі мають однакові навички чи знання, але їх якість можна покращити, інвестуючи в освіту та продуктивність людей.

Незважаючи на проблеми, які виникли, рівень розвитку людського капіталу в Україні допомагає функціонуванню економіки. Щоб бути в силах перейти до етапу повоєнного відновлення, наразі критично необхідно забезпечити стійкість економіки в умовах воєнного часу. Споживання є одночасно і кінцевою ціллю, і ключовим рушієм функціонування економіки. Війна – період значних втрат та випробувань. Проте принципово важливо не допустити суттєвого погіршення гуманітарної ситуації принаймні в регіонах, які безпосередньо не зачепила війна. Такі негативні тенденції загрожують демотивацією та продовженням відтоку людського капіталу з країни. А втратити людський потенціал сьогодні означає втратити перспективу відродження країни завтра [7].

Уряд здійснює потужні дії щодо підтримання рівня доходів населення: підтримуються виплати працівникам бюджетної сфери, пенсій, впроваджено виплати особам, які вимушено втратили роботу, суттєво збільшено виплати військовим тощо.

Більшість компаній на неокупованих територіях повернулися на свої робочі місця, люди продовжують працювати для розвитку економіки тепер для розвитку власної цінності, згуртованості тощо. Національна свідомість є складовою людського капіталу. Саме завдяки високому рівню патріотизму гуртувалося українське населення, створювалися волонтерські центри допомоги, оснащувалися ЗСУ та надавалася територіальна допомога благодійними внесками на підтримку їх діяльності. Загалом біофізична, інтелектуальна та соціальна складові людського капіталу дозволяють зрозуміти важливість внеску та вкладу кожного працівника у функціонування економіки воєнного часу.

Підприємства сьогодні повинні ставати соціально активними і включатися в процеси загальнонаціонального характеру, співпрацюючи із громадянськими організаціями і, що особливо важливо в

умовах сьогодення, волонтерським рухом. Очевидно, що на кожному підприємстві є люди, які прямо чи опосередковано дотичні до волонтерства, благочинності, які, можливо, понесли втрати через війну, тому керівництво підприємства не має права бути байдужим до долі свого колективу. Формуючи корпоративне волонтерство, компанії долучаються до загальнонаціональних процесів, демонструючи свою соціальну значимість, соціальну відповідальність та покращуючи свій імідж на ринку. Незважаючи на складну економічну ситуацію та фінансові проблеми, проекти соціального спрямування мають бути на горизонті, тому доцільно розглянути різні варіанти бізнес-моделей, які б мали не лише економічний ефект, а й гарантували соціальний захист працівників. Особливо ті, хто потрапляє під мобілізацію, тимчасово втрачають роботу. Корпоративне волонтерство, соціальні проекти будуть успішнішими, якщо вони здійснюватимуться у тісному контакті з різними інституціями, тобто в рамках міжсекторального партнерства. Для підсилення соціальної активності людей і, зокрема, персоналу організацій, під час прийому на роботу у своєму резюме претендент на посаду повинен вказувати участь у соціально-громадських рухах, демонструючи таким чином свій рівень соціальної активності. Можемо стверджувати, що людина, яка не цікавиться життям своєї країни, стоїть осторонь важливих процесів у суспільстві, не віддає частинку свого часу й енергії на благо іншим, буде пасивною і у професійному середовищі, навряд чи ініціюватиме інноваційні процеси в межах організації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що: людський капітал є одним із найважливіших чинників сталого розвитку потенціалу підприємства в умовах ринкової економіки; людський капітал є основним чинником формування конкурентоспроможності підприємства; людський капітал забезпечує ефективність і прибутковість діяльності підприємства. Зокрема, людський капітал підприємства наділений багатьма унікальними якостями та властивостями, що робить цей фактор виробництва безсумнівно унікальним і незамінним у суспільному виробництві. Адже він єдиний, хто має підприємницький дух, талант і здатність до будь-якої діяльності. Отже, можна сказати, що Україна має значні резерви для розвитку людського капіталу, але для підвищення рівня потребує здійснити велику кількість перетворень як на макро-, так і на мікрорівні в соціально-економічній сфері. конкурентоспроможність вітчизняного людського капіталу.

Література

1. Волошина С. В. Композиційна побудова поняття «людський капітал». Торгівля і ринок України. 2018. № 1 (43). С. 51–61.
2. Турило А. Концепція оцінки і управління людським капіталом підприємства. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. РОЗДІЛ III. Економіка та управління підприємствами. 2019. № 2. С. 44–50.
3. Перерва П. Г., Кучинський В. А. Розвиток ринкового потенціалу підприємств на основі ефективного формування і використання людського капіталу. Економічний журнал Одеського політехнічного університету. 2019. № 3(9). С. 94–103.
4. Семикіна А.В. Людський капітал: підвищення конкурентоспроможності на основі соціальних інновацій: [монографія] / А.В. Семикіна. – Одеса: «Атлант» ВОИ СОІУ, 2018. – 272 с.
5. Сахненко О. І., Сахно І. В. Інвестування у розвиток людини як пріоритетний напрям формування та управління людським капіталом. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 11. С. 50–55.
6. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ / Центр Разумкова. Київ: Заповіт, 2018. 368 с. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_LUD_KAPITAL.pdf
7. Антонюк, В. П. (2022). Ризики і втрати людського капіталу внаслідок війни. Економічний Вісник Донбасу, (1 (67), 110–116. [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2022-1\(67\)-110-116](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2022-1(67)-110-116)

References

1. Voloshyna S. V. Kompozytsiina pobudova poniattia «liudskyy kapital». Torhivlia i rynok Ukrainy. 2018. № 1 (43). S. 51–61.
2. Turylo A. Kontseptsiiia otsinky i upravlinnia liudskym kapitalom pidpriemstva. Ekonomichnyi chasopys Shkhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky. ROZDIL III. Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. 2019. № 2. S. 44–50.
3. Pererva P. H., Kuchynskyy V. A. Rozvytok rynkovoho potentsialu pidpriemstv na osnovi efektyvnogo formuvannia i vykorystannia liudskoho kapitalu. Ekonomichnyi zhurnal Odeskoho politekhnichnoho universytetu. 2019. № 3(9). S. 94–103.
4. Semykina A.V. Liudskyy kapital: pidvyshchennia konkurentospromozhnosti na osnovi sotsialnykh innovatsii: [monohrafiia] / A.V. Semykina. – Odessa: «Atlant» VOY SOYU, 2018. – 272 s.
5. Sakhnenko O. I., Sakhno I. V. Investuvannia u rozvytok liudyny yak priorytetnyi napriam formuvannia ta upravlinnia liudskym kapitalom. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2019. № 11. S. 50–55.
6. Rozvytok liudskoho kapitalu: na shliakhu do yakisnykh reform / Tsentrazumkova. Kyiv: Zapovit, 2018. 368 s. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_LUD_KAPITAL.pdf
7. Antoniuk, V. P. (2022). Ryzky i vtraty liudskoho kapitalu vnaslidok viiny. Ekonomichnyi Visnyk Donbasu, (1 (67), 110–116. [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2022-1\(67\)-110-116](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2022-1(67)-110-116)

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-22](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-22)

УДК 911.3

Ярослава МОСКВЯК

<https://orcid.org/0000-0003-3147-0251>

e-mail: yaroslava.y.moskviak@lpnu.ua

Національний університет «Львівська політехніка»

МЕДИЧНИЙ ТУРИЗМ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Сучасними тенденціями розвитку туризму є відокремлення від класичного туризму новітніх, різноманітних видів і форм, які дозволяють збагатити дохід від туристичних послуг та створюють перспективи виходу на нові ринки, включаючи міжнародні. Ріст ринку туристичних послуг обумовлюється зростанням як попиту, так і ростом пропозиції. В основному, ріст пропозиції зумовлений розвитком підприємництва, спричиненим високим рівнем оборотності та рентабельності капіталу та конкурентним потенціалом. Серед нових форм і видів туризму, які підвищують соціально економічний потенціал держави, виокремлюється медичний туризм, основною метою якого є організація лікування громадян за кордоном. Сфера медичного туризму є важливою ланкою сфери послуг, яка відіграє значну роль у активізації торговельного балансу країни. З макроекономічної точки зору це зумовлено низкою факторів, таких як демографічні, глобалізаційні фактори та технологічні зміни. Метою є розкриття сучасного стану, організаційних аспектів функціонування медичного туризму як перспективного напрямку діяльності туристичних підприємств в Україні. Відповідно до поставленої мети сформульовано завдання, які обумовили логічну структуру та послідовність їх вирішення:

- розкрити сутність та сучасні підходи до класифікації медичного туризму;
- охарактеризувати організаційно-управлінські аспекти медичного туризму в Україні;
- висвітлити соціально-економічну сутність медичного туризму;
- проаналізувати сучасний стан та тенденції розвитку медичного туризму в Україні та світі;
- розкрити організаційні аспекти медичного туристичного продукту та його ефективність для туристичних підприємств;

- виявити проблеми та окреслити перспективи розвитку медичного туризму в Україні.

Об'єктом дослідження є закономірності, кількісні та якісні показники функціонування медичного туризму в Україні та світі. Предметом дослідження є організаційні аспекти медичного туризму та медичного турпродукту для підвищення ефективності функціонування туристичних підприємств.

Ключові слова: медичний туризм, лікувальний туризм, санаторно-курортний, курорти, оздоровчий туризм, медицина, курорт.

Yaroslava MOSKVYAK

Lviv Polytechnic National University

MEDICAL TOURISM: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE

Current trends in tourism are the separation from classical tourism of the latest, diverse types and forms, which can enrich the income from tourism services and create prospects for entering new markets, including international ones. The growth of the market of tourist services is due to the growth of both demand and supply. The increase in supply is mainly due to the development of entrepreneurship, caused by high levels of turnover and profitability capital, competitive potential. Among the new forms and types of tourism that increase the socio-economic potential of the state, medical tourism stands out, the main purpose of which is to organize the treatment of citizens abroad. The field of medical tourism is an important part of the service sector, which plays a significant role in enhancing the country's trade balance. From a macroeconomic point of view, this is due to a number of factors, such as: demographic, globalization factors, technological change.

The aim is to reveal the current state, organizational aspects of the functioning of medical tourism, as a promising area of tourism enterprises in Ukraine. In accordance with the set goal, the tasks were formulated, which determined the logical structure and sequence of their solution:

- to reveal the essence and modern approaches to the classification of medical tourism;
- describe the organizational and managerial aspects of medical tourism in Ukraine;
- to highlight the socio-economic essence of medical tourism;
- to analyze the current state and trends in the development of medical tourism in Ukraine and the world;
- to reveal the organizational aspects of the medical tourism product and its effectiveness for tourism enterprises;
- identify problems and outline prospects for the development of medical tourism in Ukraine.

The object of the study is the patterns, quantitative and qualitative indicators of the functioning of medical tourism in Ukraine and the world. The subject of the study is the organizational aspects of medical tourism and medical tourism product to improve the efficiency of tourism enterprises.

Key words: medical tourism, medical tourism, sanatorium, resorts, health tourism, medicine, resort.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

У світі медичний туризм розвивається швидкими темпами. Зростання вартості медичних послуг, зміни у страхуванні, спонукають шукати більш оптимальні та доступні альтернативи для лікування та оздоровлення.

Останніми роками стало зрозуміло, що окрім медичних послуг на вибір впливає: природні та рекреаційні та культурно-історичні ресурси. Україна багата на рекреаційні ресурси зі своїми унікальними можливостями.

В результаті глобалізації, наслідками якої є стирання кордонів між країнами, у світі сформувався особливий туристичний потік – люди, які їдуть за лікуванням за кордон – і з кожним роком цей потік стає дедалі більшим. Нині вартість тих чи інших медичних послуг у різних країнах світу не є однаковою, що цілком логічно, враховуючи стан розвитку національних економік, демографічну та соціальну ситуації, які складаються в країні тощо. Зростання вартості лікування в розвинених країнах стимулювало появу додаткової вимоги: якісне лікування за низькими цінами і яскраві враження від відвідин нової країни. Висока вартість медобслуговування в розвинених країнах світу стала серйозною проблемою не тільки для пацієнтів, але і для їхніх роботодавців, соціальних фондів, страхових систем і держав. Водночас Україна, маючи репутацію постачальника медичних послуг з хорошим співвідношенням ціна-якість, може стати перспективним напрямком розвитку медичного туризму в Європі та світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Галузі медичного туризму присвятили свої наукові роботи такі науковці: М. Мальська та О. Бордун (теоретичні основи та практика організації медичного туризму в Україні), Є. Гнедик (питання його правового регулювання), Е. Гапонова (тенденції розвитку глобального ринку медичних послуг), С. Галасюк (сучасний стан розвитку санаторно-курортної бази в Україні), А. Парфіненко (проблеми та перспективи розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні), А. Ветитнев (особливості організації профілактичної та оздоровчої рекреації), М. Горовіц та Дж. Розенсвейг (концептуалізація клінічного туризму), М. Букман (географія подорожей з метою лікування) та ін.

Формулювання цілей статті

Метою являється аналіз розвитку медичного туризму у розвитку і функціонуванні туристичної сфери України та виявлення сучасних тенденцій та подальших перспектив розвитку.

Україні має всі ресурси для розвитку медичного туризму, тим не менше аналізуючи попередні роки для України настав найскладніший період, який загострився з початком повномасштабного вторгнення. Але галузь медицини надалі продовжує розвиватися і розвивати свої успіхи на світовій арені.

Доречно було б згадати, що в Україні знаходяться цілі галузі медицини. Медичні установи відзначаються якістю послуг та медичним обладнанням, яке дає змогу більш детально та точно надавати послуги медицини та ставити правильні діагнози. На теперішній час існує розмаїття підходів, щодо трактування та сутності медичного туризму. Медичний туризм у сучасному розумінні фактично був відсутній і часто ототожнювався із курортно-оздоровчим туризмом. Зокрема, Г. Ю. Щекин зауважує: «орієнтація на медичний туризм більшою мірою притаманна іноземним громадянам, ніж громадянам Росії, які, за рідкісним виключенням, не підозрюють про існування такого виду туристичної діяльності. Але й самі санаторії поки що не зорієнтувались в тому, яку мету вони реалізують у своїй діяльності – лікування або оздоровлення» [1]. Автором, також пропонується використовувати термін «лікувальний туризм».

На думку Гнедика Є.С., використання терміну «лікувальний туризм» є недостатньо переконливим. Ця позиція обґрунтовується тим, що: «будь-яка лікувальна діяльність є видом медичної діяльності, а тому використання цього терміну у наведеному контексті не лише не дозволяє провести чітке відмежування, а й вносить додаткову плутанину у визначення цих видів туристичної діяльності» [5]. Науковці також виокремлюють «лікувально-клінічний туризм», як «частину лікувального туризму, який полягає у самостійному виїзді для спеціалізованого лікування поза рамками гарантованої медичної допомоги з боку держави за власний рахунок або рахунок інших недержавних джерел» [8].

У США науковці роблять увагу на певній плутанині та браку визначеності даного поняття. Останній, на їх думку, являє собою «організовану подорож для поліпшення або відновлення здоров'я людини шляхом медичного втручання. Проте оздоровчий туризм здійснюється за межами місця проживання з метою звичайного оздоровлення без медичного втручання» [10]. Таким чином, узагальнюючи питання щодо співвідношення господарської діяльності із медичного туризму та діяльності по організації і використанню курортів слід зазначити, що остання: «відноситься до медичного туризму за умови, що до туристичного продукту включені послуги, які пов'язані з медичним втручанням і надаються в закладах, що мають спеціальний господарсько-правовий статус закладу охорони здоров'я» [9].

Найбільш повно визначення медичного туризму здійснено Гнедиком Є.С.: «медичний туризм – це вид господарської діяльності, який є невід'ємною складовою туристичної діяльності, що передбачає особливу процедуру формування та реалізації туристичного продукту який включає в себе як пакет загальних туристичних послуг, так і медичних послуг або лікувально-оздоровчих (діяльність пов'язану з наданням медичних послуг та/або медичним втручанням), що здійснюється не лише загальними суб'єктами туристичної діяльності, а і суб'єктами, що мають особливий статус – статус закладів охорони здоров'я, що передбачає наявність спеціальних дозвільних документів на здійснення медичної практики» [8].

У контексті зазначеного, доречно дати визначення туристичного продукту в медичному туризмі. Під туристичним продуктом у сфері медичного туризму розуміємо: «попередньо розроблений комплекс туристичних послуг який може включати в себе послуги медичного (лікувально-оздоровчого характеру) і 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, в тому числі медичні (лікувально-оздоровчі), не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо)» [3].

Мета медичного туризму характеризується тривалістю подорожі, відвідування меншою кількістю міст і збільшенням перебуванням, оскільки крім відпочинку лікувальному туризму притаманний відпочинок, релаксацію та оздоровлення. Також медичний туризм передбачає відпочинок у санаторно-курортних закладах задля лікування та зміцнення здоров'я.

Успіхи медицини демонструють такі профілі: стоматологія, офтальмологія. Ці галузі продемонстрували колосальний успіх у результативності лікування та рядом успішних клінік, обладнанням та кваліфікованих працівників. Не слід і забувати у прориві у медичній галузі клінік онкології та кардіології, які зробили великий прорив у розвитку медицини та мають великі медичні розробки, які не мають аналогів у світі.

Великою перевагою для України є те, що у сфері здоров'я існує сприятлива законодавча база та кваліфікованим персоналом, що сприяє зацікавленості іноземців для отримання медичного туризму та послуг саме в Україні. Така зацікавленість пов'язана з тим, що в більшості країн лікувальні послуги є на державному рівні, що не завжди передбачає персональний підхід. Домінуюче місце для медичних послуг в Україні займає нижча вартість аналогічних послуг ніж в інших країнах. І це пояснює той фактор, що саме в Україні бажають проходити медичне лікування велика кількість іноземців чи представники української діаспори.

Слід зазначити, що в позитивну сторону просунувся такий фактор, як знання іноземної мови медичних працівників, які приймають зарубіжних пацієнтів. Медичними фахівцями була проведена оцінка, що кількість лікувальних установ в Україні які надають послуги іноземним туристам приблизно становить 60%.

За даними Всесвітньої асоціації медичного туризму Україна є перспективним напрямом для іноземних інвесторів та впровадження нових інвестиційних проєктів для розвитку закладів охорони здоров'я [13]. Для розвитку медичного туризму провідну роль займає санаторно-курортне лікування, адже Україна славиться своїми мінеральними та бальнеологічними курортами, водами та грязями.

Одним з домінуючих місць в Україні займає Львівська область, яка налічує 51 санаторій, 8 санаторіїв-профілакторіїв, 6 пансіонатів з лікуванням, 31 база відпочинку та 7 пансіонатів. В закарпатській області кількість санаторно-курортних закладів налічує 27.3%, Івано-Франківськ – 15.6%, Чернівецька – 5.4%. В Карпатському регіоні структура санаторно-курортних закладів медичного спрямування налічує 10 пансіонатів, 85 санаторіїв та 80 баз відпочинку (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники санаторно-курортних і оздоровчих закладів у карпатському регіоні у 2020 році

Область	К-ть Закладів, од.	Розподіл закладів за регіонами	К-ть оздоровлених осіб	протягом		Розподіл оздоровлення за регіонами%
				Тривалого часу	1-3 дні	
Україна	3012	100,0	2941622	300123	312256	100,0
Карпатський регіон	350	8,5	564451	522085	53431	16,8
У тому числі області						
Закарпатська	61	2,0	81256	64125	18145	3,5
Івано-Франківська	40	1,5	45245	29554	17125	1,6
Львівська	110	3,8	345328	332545	7526	12,5
Чернівецька	14	0,4	6125	3125	3070	0,2

Аналізуючи таблицю 1 видно, що найбільше лікувальне та медичне оздоровлення припадає на Карпатський регіон Львівської області. А це курорти Моршин, Трускавець та Східниці, а найменшим показником для оздоровчих послуг віднесемо Чернівецьку область, це пояснюється тим, що в області досить низький рівень розвиненої інфраструктури, яка спеціалізується на медичних та лікувально-оздоровчих послугах, також відсутністю природних ресурсів, які забезпечують санаторно-курортне лікування.

Особливе місце в розвитку медичного туризму можна віднести Спра-центри, які вже популярні та завоювали прихильність багатьох споживачів та туристів, адже приїжджаючи на лікування хочеться поринути в насолоду вражень та спокою. Спра-центри славляться не тільки саунами, але й різноманітними масажами процедурами, соляними печерами, та пропонують гало терапію. Такі послуги пропонують курорти в Солотвино Закарпатської області. Окрім цього Карпатський регіон багатий на спеціалізовану інфраструктуру, яка доповнюється культурно-історичними пам'ятками та спадщиною, пам'ятками

архітектури та історії, культури, які розташовані на території чотирьох областей України, які понад шість тисяч IX-XX століть є пам'ятками архітектури. Значне місце посідає Львів, Підгірці, Жовква, Ужгород, Хотин, Чернівці та інші.

Важливим для розвитку медичного туризму є досить висока екологічна безпека. Це характеризуються тим, що у Карпатському регіоні за даними проведеними дослідженнями є найменше викидів шкідливих речовин у повітря, Карпати зазнали найменших втрат і зберегли екологічну цілісність. Що є надважливою складовою для розвитку медичного туризму.

Можна сказати, що гамування в розвитку медичного туризму в Україні спричиняють низький рівень інфраструктури та сервісним рівнем даних послуг. Також не достатня кількість туристичних туроператорів, які не займаються медичним туризмом, це спричинює додаткові витрати на процес медичного туризму.

При виборі локації для лікування в першу чергу турист звертає увагу на наявність міжнародного сертифікату. Але на жаль для України на теперішньому часі є проблемою, адже одиниці медичних закладів мають міжнародну акредитацію. Одної із відомих та престижних сертифікацій є JCI (Joint Commission International), яка вже акредитувала медичні заклади понад 40 країн світу. В Україні таку акредитацію здобув пологовий будинок який знаходиться у Києві «Лелека». В Україні на сьогодні тільки декілька приватних клінік мають наявність сертифікату ISO 9001.

Аналізуючи медицину в Україні то варто зазначити, що дана галузь не є надто приваблива для закордонних інвестицій, адже це спричинено тим, що в Україні не має законодавчої бази для відкриття медичних установ.

З юридичної точки зору, щоб в Україні медичний туризм не надто швидко розвивається. Оскільки не існує правової бази та не врегульовані правила ліцензування суб'єктів в даній галузі. Щоб медичний туризм розвивався в Україні в першу чергу для України потрібно прийняти окремий закон, який би регулював діяльність медичних установ та гарантії державно-приватного партнерства. До прикладу можна скористуватися прикладом закону «Про медичний туризм» 2019 року, який був прийнятий Ізраїлем. Цей закон повністю регулює медичну галузь, дає чіткі умови та правила реєстрації діяльності підприємств галузі медичного туризму. Ще одним питанням яке гостро виникає є те, що в Україні відсутня система страхування в порівнянні з іншими країнами, що зумовлює слабе розвинення медичного туризму. В більшості країн світу є високо розвинена система страхування, що забезпечує безпеку та впевненість пацієнтів та дає змогу отримати компенсацію у разі непередбачуваної ситуації. На жаль в Україні більшість медичних установ приватного чи державного значення знімають з себе відповідальність у разі непередбачуваної ситуації.

Україна є привабливою для медичних потоків, наділенні досвідом та послугами з санаторно-курортного лікування. На даний час в Україні з року в рік з'являються все більше нових клінік та санаторних закладів з висококваліфікованим персоналом та європейським рівнем обслуговування.

Одним з найпотужнішим виходом на ринок медичного туризму для України є створення державно-приватного партнерства, яке надасть можливість лікувальним закладам розвиватись в економічному напрямку та певні інструменти для покращення якості послуг. Це дасть можливість зменшити дистанцію між приватними та державними установами та дасть можливість конкурувати один з одним та будуть мати рівні права, а кошти від медичних послуг будуть наповнювати державний бюджет.

Україна вже зробила певні кроки на позитивні зміни та розвитку медичного туризму. По-перше, вже досить є великі досягнення УАМТ, яка є кращою в Східній та Центральній Європі. По-друге, більше медичних установ бажають отримати акредитацію міжнародну. По-третє, вирішено питання без візу для туристів, які бажають відвідувати Україну задля медичних послуг, це питання виступало одним з головних проблем в даній галузі. Впровадження досвіду іноземних держав з розвитку медичного туризму в Україні, має бути розроблена стратегія з чітко визначеними етапами, яка буде контролюватися та спонсоруватися державними органами та допоміжними приватними інвестиціями. Україна має всі шанси в найближчій перспективі стати однією з найкращих в Європі, адже має всі необхідні для цього передумови.

На даний час Україна працює на доказову медицину, у рамках в'їзного лікувального туризму, які надають свої послуги: Центр дитячої кардіохірургії, Центр серця, та велика кількість приватних медичних закладів, які спеціалізуються на багатопрофільній лікувальній та медичній практиці.

Ще одною перевагою для розвитку туризму у галузі медицини в Україні повинен бути досвід Туреччини, Індії, Угорщини, які зарекомендували себе в галузі медичного туризму. Застосування бренд - маркетингу, які використовують вище згадані країни можуть слугувати потужним інструментом для розвитку індустрії медичного туризму в Україні.

Слід зазначити, що в Україні в'їзний туризм на стадії розбудови, тому доцільно було б виділити стратегію, яка має складатися з етапів:

1. Напрямок медицини;
2. Цільові ринки для України;
3. Впровадження організаційних та правових принципів в Україні;
4. Страхова медицина.

Україна пропонує якісні послуги за доступними цінами, тут пацієнти отримують кваліфіковану медичну послугу по співвідношенню ціна якість. Велика кількість туристів вже систематично приїжджає в Україну на лікування, а саме це стоматологія, репродуктологія. Це ще не дозволяє зробити статистику і оцінити кількість іноземних туристів, які прибувають в Україну для лікування.

Україна є досить розвинена для впровадження та розвитку медичного туризму, оскільки відкриваються нові клініки з високим рівнем медичних працівників та сучасним обладнанням, інвесторами виступають як іноземці так і українці. Також розробляється нові стратегії для розвитку медичного туризму, що стає поштовхом до розвитку медичного туризму. Україна має досить високий потенціал для розвитку медичного туризму, шляхом поєднання лікувально – оздоровчих послуг та рекреаційного потенціалу, які можуть задовольнити потреби споживача. Досить високий рівень кваліфікованих працівників та медичного персоналу, конкурентні ціни та висока якість медичних послуг.

Також розробляються плани та розвиток стратегії у напрямку медичного туризму та стають сприятливі умови державного значення, що дає можливість пришвидшити розвиток медичного туризму в Україні.

В Україні відбувається одночасний розвиток як виїзного, так і в'їзного медичного туризму. Одним з провідних напрямів розвитку медичного туризму можна визнати санаторно-курортне лікування. Переважний інвестиційний потенціал для розвитку в'їзного медичного туризму мають українські курорти з мінеральними водами і лікувальними грязями, бальнеологічні курорти.

Умовою розвитку регіональних ринків медичного туризму в Україні та його основною метою є переважно залучення іноземних туристів, оскільки цей фактор підвищить популярність та сприятиме розвитку всього внутрішнього туристичного сектору, а їх приплив акумулює важливі в регіоні фінансові потоки. За оцінками експертів, кількість медичних центрів в Україні, орієнтованих на надання послуг іноземним пацієнтам, становить близько 50- 70%. Цільовими сегментами в'їзного медичного туризму в Україну є стоматологія та лікування безпліддя, реабілітаційна медицина, офтальмологія та радикальна медицина (кардіологія), лікування стовбуровими клітинами.

У структурі послуг виїзного медичного туризму понад 40 % складає лікування, 30 % – оздоровлення, 25 % – діагностика, 5 % – медичне туристичне страхування.

Для туристичних підприємств актуальною є пропозиція відкриття нових видів послуг у рамках медичного туризму, який зростає швидкими темпами та має позитивний соціально-економічний ефект для економіки в цілому. При розробці туристичного продукту у сфері медичних послуг, які орієнтовані на виїзний туризм необхідно дотримуватись методики поетапної розробки туру із врахуванням зовнішньоекономічної діяльності туристичного підприємства. Класифікація основних процесів у реалізації концепції медичного туризму дозволила окреслити учасників реалізації ідей медичного туризму та описати форми співробітництва із зарубіжним медичним центром, виокремити механізм співпраці і взаємодії учасників ринку медичного туризму

В Україні, розвиток медичного туризму обмежується низкою проблем пов'язаних з регулювання даного виду діяльності на державному рівні, матеріально-технічним забезпеченням, відсутність єдиних стандартизованих навчальних програм у сфері медичного туризму, відсутність організованих масових навчальних турів за кордон в цілях підвищення кваліфікації для лікарів і медичного персоналу, що задіяні у сфері медичного туризму та ін.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Незважаючи на вказані проблеми, країна має значні перспективи як для розвитку виїзного туризму, так і власне формування національного ринку медичних туристичних послуг. Основними чинниками, які впливають на розвиток та покращення медичного туризму є: швидке досягнення результату, яке можливе завдяки наявності необхідних та новітніх медичних засобів; терміновість проведення складних процедур; «прозорість» кордонів та спрощення візового режиму, створення компаній медичного менеджменту, які займаються оформленням необхідних супровідних паперів, можливість отримання лікувальних процедур, заборонених або обмежених у власній країні та ін.

Важливим стимулом у даному напрямі є структурна реорганізація національної системи медичних послуг, що орієнтується на європейські засади з пріоритетним розвитком первинної ланки медико-санітарної допомоги та зміною фінансового механізму функціонування системи охорони здоров'я.

Література

1. Мальська М. П. Медичний туризм: теорія та практика : навч. посіб. / М. П. Мальська, О.Ю. Бордун. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 128 с.
2. Бабкин А. В. Специальные виды туризма / А. В. Бабкин. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. – 252 с.
3. Lunt N., Smith R., Exworthy M., Green T.S., Horsfall D., Mannion R. Medical Tourism: Treatments, Markets and Health System Implications: A scoping review. OECD Publications Service, 2011. 55 p.
4. Герасимов П.А. Особенности поставки и потребления медицинских услуг в современных международных экономических отношениях / П.А. Герасимов // Российское предпринимательство. – 2013. – № 22 (244) / ноябрь. – С. 215–244.

5. Галкин В.В. Медицинский туризм как сфера бизнеса. URL: <http://vadim-galkin.ru/articles/medical-business/medicaltourism> (18.02.2021)
6. Bookman M. Z. and Bookman K.R. *Medical Tourism in Developing Countries*. New York, Palgrave Macmillan, 2007.
7. Романів О. Географія медичного туризму Європи / Оксана Романів// Часопис соціально-економічної географії : Міжрегіональний зб. наукових праць. – Х. : ХНУ ім. В.Н.Каразіна, 2010. – Вип. 8(1). – С. 79–84.
8. Баєв В.В. Характеристика структурних елементів ринку медичного туризму / В.В. Баєв // Ефективна економіка. – Д. : ДКС-центр, 2015. – № 3.
9. Horowitz M.D. *Health Care in the Global Economy*. URL: <http://web.nchu.edu.tw/pweb/users/hychuo/lesson/5877.pdf> (22.02.2020)
10. *Medical Tourism: Globalization of the Healthcare Marketplace*. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2234298/> (27.02.2021)
11. Li H., Cui W. Patients without borders. The historical changes of medical tourism. *University of Western Ontario Medical Journal*. 2014. P. 20–22. URL: <https://www.marketdataforecast.com/marketreports/asia-pacific-medical-tourism-market>
12. Сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Сайт готелів та санаторіїв України. URL: <http://uahotels.info/>
14. Туристична діяльність в Україні : статистичний бюлетень України за 2015 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
15. North America Medical Tourism Market Research Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends, Forecast (2020 to 2025). Market Data Forecast: веб-сайт. URL: <https://www.marketdataforecast.com/market-reports/northamerica-medical-tourism-market>

References

1. Malska M. P. *Medychnyi turizm: teoriia ta praktyka : navch. posib.* / M. P. Malska, O.Yu. Bordun. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2018. – 128 s.
2. Babkin A. V. *Special'nye vidy turizma / A. V. Babkin.* – Rostov-na-Donu : Feniks, 2008. – 252 s.
3. Lunt N., Smith R., Exworthy M., Green T.S., Horsfall D., Mannion R. *Medical Tourism: Treatments, Markets and Health System Implications: A scoping review*. OECD Publications Service, 2011. 55 r.
4. Gerasimov P.A. Osobennosti postavki i potrebleniya medicinskih uslug v sovremennykh mezhdunarodnykh jekonomicheskikh otnoshenijah / P.A.Gerasimov // *Rossijskoe predprinimatel'stvo.* – 2013. – № 22 (244) / nojabr'. – S. 215–244.
5. Galkin V.V. *Medicinskij turizm kak sfera biznesa*. URL: <http://vadim-galkin.ru/articles/medical-business/medicaltourism> (18.02.2021).
6. Bookman M. Z. and Bookman K.R. *Medical Tourism in Developing Countries*. New York, Palgrave Macmillan, 2007.
7. Romaniv O. *Heohrafiia medychnoho turizmu Yevropy / Oksana Romaniv// Chasopys sotsialno-ekonomichnoi heohrafiï : Mizhrehionalnyi zb. naukovykh prats.* – Kh. : KhNU im. V.N. Karazina, 2010. – Vyp. 8(1). – S. 79–84.
8. Baiev V.V. *Kharakterystyka strukturnykh elementiv rynku medychnoho turizmu / V.V. Baiev // Efektivna ekonomika.* – D. : DKS-tsentr, 2015. – № 3.
9. Horowitz M.D. *Health Care in the Global Economy*. URL: <http://web.nchu.edu.tw/pweb/users/hychuo/lesson/5877.pdf> (22.02.2020)
10. *Medical Tourism: Globalization of the Healthcare Marketplace*. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2234298/> (27.02.2021)
11. Li H., Cui W. Patients without borders. The historical changes of medical tourism. *University of Western Ontario Medical Journal*. 2014. R. 20–22. URL: <https://www.marketdataforecast.com/marketreports/asia-pacific-medical-tourism-market>
12. *Sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. *Sait hoteliv ta sanatoriiv Ukrainy*. URL: <http://uahotels.info/>
14. *Turystychna diialnist v Ukraini : statystychnyi biuletyn Ukrainy za 2015 rik*. Kyiv : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
15. North America Medical Tourism Market Research Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends, Forecast (2020 to 2025). Market Data Forecast: veb-sait. URL: <https://www.marketdataforecast.com/market-reports/northamerica-medical-tourism-market>

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-23](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-23)

УДК 330.35(477)

Наталія НАКОНЕЧНА

Львівський державний університет внутрішніх справ

<https://orcid.org/0000-0003-1377-4315>

e-mail: nakonnat@gmail.com

Наталія ГРАДЮК

Львівський торговельно-економічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-0458-810X>

e-mail: nmhraduk@gmail.com

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ РЕСУРСНИХ ОБМЕЖЕНЬ

Економічне зростання України характеризується значною нестійкістю та надмірною залежністю від зовнішніх чинників, а економічна політика держави не базується на відповідній ресурсо-обґрунтованій моделі економічного розвитку. Разом з тим, якість ресурсного потенціалу (трудового, матеріально-технічного, природного тощо) України погіршується, причому в умовах війни – стрімкими темпами. Все це значно перешкоджає подальшому економічному зростанню країни та посилює актуальність обґрунтування цілей і вироблення концептуальних засад економічного розвитку на основі критичної оцінки та використання наявних обмежених ресурсів. Органам державної влади пропонується реалізувати заходи, які мають на меті забезпечення обов'язкової альтернативності стратегічного планування економічного розвитку країни; формування у суспільстві ідеології «переходу» до іншої якості економічного зростання; створення системи стимулів суспільної легітимізації тіньових доходів та власності, забезпечення інвестицій у інноваційний, науково-технічний розвиток, освіту та соціальну сферу; визнання усіма суспільно-політичними групами спільних системоформуючих принципів та пріоритетів економічного зростання; забезпечення лібералізації економічної політики держави.

Ключові слова: державна політика, економічне зростання, ресурси, обмеження, пріоритети.

Nataliya NAKONECHNA, Nataliia HRADYUK

Lviv University of Trade and Economics

PRIORITIES OF THE STATE POLICY OF ECONOMIC GROWTH IN THE CONDITIONS OF RESOURCE LIMITATIONS

Ukraine's economic growth is characterized by significant instability and excessive dependence on external factors, and the state's economic policy is not based on an appropriate resource-based model of economic development. At the same time, the quality of Ukraine's resource potential (labor, material and technical, natural, etc.) is deteriorating. All this significantly hinders further economic growth of the country and increases the urgency of substantiating goals and developing conceptual foundations of economic development based on a critical assessment and use of available limited resources. Factors that prevent sustainable economic growth of Ukraine include: constant and systematic politicization of the state's actions in the field of economic policy, lack of heredity and alternative strategic planning of the state's economic development; low level of economic security of entrepreneurship and lack of state guarantees of ownership rights; high level of monopolization of socio-economic life in the state; excessive administrative and financial centralization of power and rigid administrative hierarchy; inefficient use of state budget funds; lack of stable «rules of the game»; low culture and distorted nature of socio-economic morality; strengthening of structural deformations in the national economy. The existing inconsistency, non-systematic state economic policy and lack of modeling of economic growth of Ukraine are already a threat to the economic security of the state. State authorities are invited to implement measures aimed at ensuring a mandatory alternative to the strategic planning of the country's economic development; formation in society of the ideology of «transition» to another quality of economic growth; creation of a system of incentives for social legitimization of shadow income and property, ensuring investments in innovative, scientific and technical development, education and the social sphere; recognition by all socio-political groups of common system-forming principles and priorities of economic growth; ensuring the liberalization of the state's economic policy.

Key words: government policy, economic growth, resources, limitations, priorities.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В Україні сформувалась система господарювання, в якій ринкові інструменти діють недостатньо ефективно, не сформувалися прозорі та однакові для всіх суб'єктів господарювання правила економічної поведінки; не забезпечено дотримання права власності; відсутні стимули для ефективного використання ресурсного потенціалу, запровадження інноваційних та ресурсоощадних технологій; національна економіка не адаптована до умов глобалізації та відкритості тощо. Ці негативні чинники у поєднанні з нестабільністю, відсутністю спланованої поетапно реалізуючої (з відповідним коригуванням) економічної політики держави, її не базованістю на ресурсо-обґрунтованій моделі економічного розвитку значно перешкоджають подальшому економічному зростанню України.

У зв'язку з цим невідкладним завданням органів державного управління є окреслення цілей та вироблення концептуальних засад економічного розвитку держави на основі критичної оцінки наявних обмежених ресурсів (особливо в умовах війни) та їх використання для забезпечення національної

конкурентоспроможності, покращання якості життя та розвитку людського потенціалу держави, забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняної промисловості тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематиці економічного зростання, пошуку шляхів та засобів його забезпечення присвячені публікації таких вітчизняних науковців, як О. Тимошенко та Т. Лісковецька [1, с. 8-15], О. Ольшанська, А. Мельник, Т. Воронкова [2, с. 32-44], Н. Єфремова та О. Коваленко [9, с. 14-20]. Специфічні умови, а також завдання державної політики активізації процесів економічного зростання визначені у працях Р. Лупака та Р. Бойка [3, с. 855-864], В. Коваленка, В. Радника [5], Г. Запші, О. Орлової-Курилової, С. Лімаренко, А. Яцун [8, с. 9-16] та ін. Визначенню провідного ресурсного забезпечення економічного зростання присвячені публікації С. Швець [4, с. 20-38], Т. Васильціва [6, с. 320-330], О. Череп [7, с. 296-300], Л. Федулової [10, с. 62-71].

Однак, кожна економіка специфічна, відповідно визначення ресурсного забезпечення економічного зростання не може бути типовим і потребує врахування тих, чи інших особливостей. Тим більше, для України, яка перебуває на стадії затяжної повномасштабної війни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Існуюча непослідовність, несистемність державної економічної політики та відсутність моделювання економічного зростання України вже сьогодні є загрозою економічній безпеці держави, що проявляється у (1) монополізації іноземним капіталом стратегічно важливих галузей національної економіки, що загрожує стабільності окремих товарних ринків, (2) формуванні диспропорційної структури національної економіки, яка за своєю природою є неконкурентоспроможною, (3) збільшенні обсягів споживання більш дорогих, як правило, імпортованих товарів та зниженні попиту на продукцію вітчизняного промислового виробництва, (4) створенні передумов ще більш обмеженого економічного зростання для майбутніх поколінь, (5) сповільненні темпів росту ВВП, які при цьому досягаються більшою мірою за рахунок зростання цін та покращання доступу населення до ресурсів споживчого кредитування, що в умовах сповільнення зростання реальних доходів громадян зумовлює ризики розбалансування норми заощаджень і витрат населення та збільшення дефіциту зовнішньоторговельного балансу, (6) погіршенні рівня та якості життя населення на більшій частині території держави; деградації науково-технічного потенціалу, некерваному відтоці за межі держави якісних інтелектуальних та трудових ресурсів, (7) зниженні мотивації до ведення легальної підприємницької діяльності в Україні та інвестиційної привабливості держави, (8) посиленні депресивності більшості регіонів України та критичної диференціації їх соціально-економічного розвитку.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення державної політики економічного зростання України в умовах ресурсних обмежень враховуючи вплив зовнішньої і внутрішньої нестабільності на функціонування соціально-економічної системи країни, що особливо посилюється та зумовлений зовнішньою воєнною агресією.

Виклад основного матеріалу

Економічне зростання України суттєво сповільнилося при наростанні зовнішніх гібридних загроз та очікується його призупинення унаслідок російсько-української війни. В таких умовах національна економіка зазнає критичних змін, які повністю змінюють її стан та вимагають застосування нової державної політики. У підсумку для країни необхідно змінити пріоритети державного регулювання і врахувати як перешкоди гібридного воєнного протистояння, так і соціально-економічні проблеми, що тривалий час властиві національному господарству (рис. 1).

З метою усунення викладених вище недоліків стратегічного планування економічного розвитку України ключовими цілями моделі економічного зростання держави в умовах обмежень на ресурси повинні стати:

1. Забезпечення обов'язкової альтернативності стратегічного планування економічного розвитку держави, що дозволить обґрунтувати різносторонні погляди усіх суспільно-політичних груп на стратегічні напрями економічного зростання держави і регіонів та їх соціально-економічні наслідки. Це забезпечить краще публічне і політичне визнання такої стратегії економічного розвитку держави та підвищить ефективність її реалізації через подальше закріплення положень основного стратегічного планового документа у нормативно-правових актах та стратегіях нижчих рівнів управління.

2. Формування у суспільстві ідеології потреби «переходу» до іншої якості економічного зростання держави. В умовах значної диференціації рівня доходів та життя населення, деградації науково-технічного потенціалу, некерваного відтоку за межі держави якісних інтелектуальних та трудових ресурсів, різкого погіршення якості ресурсного забезпечення, посилення депресивності більшості регіонів України та критичної диференціації їх соціально-економічного розвитку збільшення обсягів ВВП та промислового

виробництва не можуть слугувати належними критеріями економічного зростання держави та ефективності використання обмежених господарських ресурсів. Більше того існує в Україні економічне зростання можна швидше ототожнити з використанням існуючого чи створеного раніше ресурсного капіталу економіки, а не з економічним ростом. Виходячи з цього, більш ефективною видається стратегія одержання менш інтенсивної, проте довгострокової економічної віддачі від вкладених обмежених ресурсів. Для цього необхідно розробити систему соціальних критеріїв економічного зростання України (якість освітнього, наукового та інноваційного потенціалу, питома вага економічно активного населення, тривалість здорового життя населення, рівень безробіття, розрив між доходами 10,0 % високо- та 10,0 % низькодоходних груп населення, рівень злочинності) та сформувати усвідомлення усіма суспільно-політичними групами існування зв'язку між вкладанням ресурсів у менш рентабельні сфери діяльності (інноваційний, науково-технічний розвиток, освіту, соціальну сферу і т.ін.) та забезпеченням якісно нового і більш ефективного економічного зростання держави.

3. Забезпечення визнання усіма суспільно-політичними групами системоформуючих принципів та пріоритетів економічного зростання держави. Існуючі на сьогодні принципи, які визнаються вітчизняною елітою як беззаперечні, являють собою, у більшості випадків, набір малосумісних, з погляду економічної науки, концепцій прикладного характеру. Зокрема, навряд чи посилення конкурентоспроможності бізнесу можна пов'язати з його «захистом» від глобальної конкуренції, а соціальну ринкову економіку – з активною регуляторною функцією держави, чи інноваційний розвиток підприємств – зі штучно підтримуваними низькими цінами на енергоносії.



Рис. 1. Стратегічні засади реалізації державної політики економічного зростання України

Саме тому сьогодні необхідно абстрагуватися від вторинних суспільно-політичних проблем і сконцентрувати першочергову увагу на визначенні фундаментальних пріоритетів економічного розвитку

держави, пов'язавши їх з відповідною системою моральних цінностей. Насамперед, це стосується необхідності окреслення основоположних принципів економічної політики держави, які повинні лягти в основу формування ефективної моделі розвитку економіки і забезпечити усунення наявних у ній суперечностей, насамперед тих, що чинять негативний вплив на поглиблення дезінтеграційних тенденцій у суспільно-економічному середовищі України. Серед пріоритетних принципів доцільно закріпити: зниження розподільчої функції держави; забезпечення пропорційності економічного та соціального зростання; зниження рівня монополізації економіки та її галузей і т. ін. Основними принципами для забезпечення економічного зростання України в умовах дефіциту ресурсів, пов'язаними з відкритістю економіки, повинні стати: акцент на розвиток галузей, які мають порівняльні і конкурентні переваги у світовій економіці регіонального і глобального масштабу; високий рівень внутрішньої інтегрованості вітчизняної економіки, створення потужного національного ринку як фундаментальної основи для завоювання і закріплення за собою відповідних ніш на конкурентних і високоефективних світових ринках товарів і послуг; врахування різної фактороінтенсивності національних галузей і виробництв, тобто їх капітало- і працевлаштуваності порівняно з іншими країнами, врахування відповідних внутрішніх витрат, цін та їх світових аналогів.

4. Створення системи стимулів суспільної легітимізації тіншових доходів та права власності, забезпечення інвестицій у інноваційний, науково-технічний розвиток, освіту та соціальну сферу, що дозволить забезпечити розвиток цих менш рентабельних сфер в умовах обмеженості державних фінансових ресурсів.

5. Забезпечення лібералізації економічної політики держави Відправною точкою при розробці системи заходів, спрямованих на лібералізацію української економіки, є визначення основних бар'єрів, які блокують свободу підприємств і потребують першочергового усунення з метою вивільнення механізмів ринкової конкуренції та самоорганізації, розвитку підприємницького середовища, реструктуризації та модернізації виробництва, підвищення ефективності використання обмежених господарських ресурсів та зростання ефективності використання ресурсів.

Першим кроком на цьому шляху має стати обмеження інституту державної влади тих гіпертрофованих функцій і фінансових важелів впливу, які дозволяють їй легко маніпулювати економічними процесами і роблять політичну діяльність надзвичайно привабливою «сферою бізнесу» для різного роду монополістичних об'єднань та політико-фінансових груп. Цього можна досягнути за рахунок: істотного зниження податків з одночасним обмеженням величини інших фінансових ресурсів, які акумулюються в державному бюджеті України, узгодження митних тарифів і зборів до рівня, передбаченого вимогами СОТ; ліквідації існуючих пільг, преференцій, дотацій, субсидій тощо, які виплачуються з державного та місцевих бюджетів; суттєвого спрощення процедури створення нових підприємств та ліквідації існуючих на основі застосування заявного принципу реєстрації бізнесу; посилення антимонопольного та антикартельного законодавства України з одночасним підвищенням ролі та збільшенням ваги і функцій Антимонопольного комітету; проведення судової реформи (посилення інституціонального забезпечення судової системи, збільшення відкритості та прозорості роботи судових органів, запровадження в судову практику інституту прецедентного права).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, на сьогодні головними викликами, над подоланням яких слід працювати та які перешкоджають економічному зростанню України, є зовнішня воєнна та гібридна агресія; постійна та системна політизація дій держави у сфері економічної політики; відсутність спадковості та альтернативності стратегічного планування економічного розвитку країни; низький рівень економічної безпеки підприємництва та незабезпеченість державою гарантій права власності; високий рівень монополізації суспільно-економічного життя в країні; надмірна адміністративна та фінансова централізація влади і жорстка адміністративна ієрархія; неефективне використання коштів державного бюджету; відсутність стабільних «правил гри». Подолання зазначених викликів і, таким чином, забезпеченню економічного зростання України в умовах війни та критично обмежених ресурсів сприятиме реалізація заходів за напрямками: дотримання принципу стратегічного планування економічного розвитку країни, її регіонів, секторів та галузей національної економіки; забезпечення визнання усіма суспільно-політичними групами системоформуючих принципів та пріоритетів економічного зростання держави; створення системи стимулів суспільної легітимізації тіншових доходів та права власності, забезпечення інвестицій у інноваційний, науково-технічний розвиток, освіту та соціальну сферу; забезпечення лібералізації економічної політики держави.

Подальші дослідження мають стосуватися економіко-математичного моделювання економічного розвитку України за різних альтернатив та за різного поєднання обмежених економічних ресурсів.

Література

1. Тимошенко О. В., Лісковецька Т. П. Системна трансформація національної економіки України. *Бізнес Інформ*. 2020. № 1. С. 8–15.

2. Сучасні проблеми економічного розвитку України : монографія / за ред. О.В. Ольшанської, А.О. Мельник, Т.С. Воронкової. Київ : ТОВ «ДКС центр», 2018. 184 с.
3. Lupak R., Boiko R., Kuniyska-Iliash M., Vasylytsiv T. State Management of Import Dependency and State's Economic Security Ensuring: New Approaches to Evaluating and Strategizing. *Accounting*. 2021. Vol. 7. Issue 4. P. 855–864.
4. Швець С. Внутрішні дисбаланси та економічне зростання в Україні в площині фінансово-монетарної проблеми. *Світ фінансів*. 2021. № 4(69). С. 20–38.
5. Коваленко В., Радник В. Оцінка видатків державного бюджету України в контексті їхнього впливу на економічне зростання. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. URL : <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1226/1181>.
6. Vasylytsiv T. G., Klipkova O. I., Lupak R. L., Mitsenko N. G., Mishchuk I. P. Monetary and financial policy of Ukraine: theoretical-empirical connections and priorities of state regulation. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 4. № 31. P. 320–330.
7. Череп О. Г. Стимулювання інвестиційних процесів в економіці України задля підвищення її конкурентоспроможності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 1. С. 296–300.
8. Запша Г. М., Орлова-Курилова О. В., Лімаренко С. М., Яцун А. Г. Ресурсне забезпечення ефективності стратегічного управління інноваційною інфраструктурою у формуванні конкурентних переваг та соціально-економічних гарантій в умовах глобалізації економіки. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2021. Вип. 6 (39). С. 9–16.
9. Єфремова Н. Ф., Коваленко О. В. Економічне зростання, економічний розвиток: можливості економіки інноваційного типу. *Бізнес Інформ*. 2018. № 1. С. 14–20.
10. Федулова Л. І. Інноваційний фактор забезпечення сталого розвитку регіонів України. *Економічний вісник університету*. 2017. № 33/1. С. 62–71.

References

1. Tymoshenko, O. V., Liskovetska, T. P. (2020). Systemic transformation of the national economy of Ukraine. *Business Inform*. no. 1. P. 8–15.
2. Olshanska, O. V., Melnyk, A. O., Voronkova, T. E. (2018). Modern problems of the economic development of Ukraine. Kyiv : LLC «DKS Center». 184 p.
3. Lupak, R., Boiko, R., Kuniyska-Iliash, M., Vasylytsiv, T. (2021). State Management of Import Dependency and State's Economic Security Ensuring: New Approaches to Evaluating and Strategizing. *Accounting*. no. 7 (4). P. 855–864.
4. Shvets, S. (2021). Internal imbalances and economic growth in Ukraine in the plane of the fiscal and monetary problem. *The world of finance*. no. 4(69). P. 20–38.
5. Kovalenko, V., Radnyk, V. (2022). Assessment of state budget expenditures of Ukraine in the context of their impact on economic growth. *Economy and society*. no. 37. URL : <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1226/1181>.
6. Vasylytsiv, T. G., Klipkova, O. I., Lupak, R. L., Mitsenko, N. G., Mishchuk, I. P. (2019). Monetary and financial policy of Ukraine: theoretical-empirical connections and priorities of state regulation. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. no. 31 (4). P. 320–330.
7. Cherep, O. G. (2022). Stimulation of investment processes in the economy of Ukraine in order to increase its competitiveness. *Bulletin of the Khmelnytskyi National University. Economic sciences*. no. 1. P. 296–300.
8. Zapsha, G. M., Orlova-Kurilova, O. V., Limarenko, S. M., Yatsun, A. G. (2021). Resource ensuring the effectiveness of strategic management of innovative infrastructure in the formation of competitive advantages and socio-economic guarantees in the conditions of economic globalization. *Central Ukrainian scientific bulletin. Economic sciences*. no. 6 (39). P. 9–16.
9. Efremova, N. F., Kovalenko, O. V. (2018). Economic growth, economic development: possibilities of the innovative economy. *Business Inform*. no. 1. P. 14–20.
10. Fedulova, L. I. (2017). Innovative factor of ensuring sustainable development of the regions of Ukraine. *Economic Bulletin of the University*. no. 33/1. P. 62–71.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-24](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-24)

УДК 658.62.336.748

Ірина ГРАБОВСЬКА

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-7358-0630>

hrabovskair@khmnu.edu.ua

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА МЕТОДІВ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЯХ

Стаття присвячена дослідженню стратегічних переваг для підприємств та організацій від освоєння управлінських новацій, зокрема, методів креативного менеджменту. Розкрито актуальну необхідність дослідження креативності та інноваційності систем управління підприємства з метою їх подальшого розвитку. Досліджено основні проблеми на шляху підвищення рівня інноваційної діяльності підприємств за рахунок впровадження креативно-управлінських інновацій, розглянуто їх особливості та основні види. Виявлено взаємозв'язок, функціональну взаємозумовленість системи креативного менеджменту та творчих складових підготовки й прийняття управлінських рішень. Розкрито місце та роль систем креативного менеджменту як інструменту розробки та реалізації нестандартних управлінських рішень на підприємствах в умовах невизначеності, а також ключові проблеми впровадження управлінських новацій. Виокремлено та розглянуто зміст етапів процесу пошуку креативних рішень на основі впровадження сучасних інструментів, технологій та методів креативного менеджменту в практику управління вітчизняними підприємствами. Особлива увага в статті присвячується особливостям, принципам та новаційним методам креативного менеджменту.

Ключові слова: генерування ідей, інновації, креативність, система креативного менеджменту, креативно-управлінські інновації, управління, управлінські інновації, пошук креативних рішень.

Iryna HRABOVSKA

Khmelnytskyi National University

THEORETICAL ASPECTS OF USING MODERN TOOLS, TECHNOLOGIES AND METHODS OF CREATIVE MANAGEMENT IN MANAGEMENT INNOVATIONS

The article is devoted to the study of the article is devoted to the study of strategic advantages for enterprises and organizations from the development of management innovations, in particular, creative management methods. The urgent need to research the creativity and innovativeness of enterprise management systems for the purpose of their further development has been revealed. The main problems on the way to increase the level of innovative activity of enterprises due to the introduction of creative management innovations were studied, their features and main types were considered. The interrelationship, functional interdependence of the creative management system and creative components of preparation and management decision-making have been revealed. The place and role of creative management systems as a tool for the development and implementation of non-standard management solutions at enterprises in conditions of uncertainty, as well as the key problems of the introduction of management innovations, are revealed. The article points out the need for additional research in order to form a theoretical basis for determining the main trends in the transformation of the managerial functional activity of the organization and the characteristics of the modern stage of development of the innovation management system. The content of the stages of the process of finding creative solutions based on the introduction of modern tools, technologies and methods of creative management into the practice of managing domestic enterprises is highlighted and considered. The characteristics of the roles of creative workers who directly participate in innovation processes are given. Particular attention in the article is devoted to the features, principles and innovative methods of creative management. The study noted an increase in the application of idea generation methods - from the use by individuals to building up the intellectual capital of the organization with the help of regular trainings.

Keywords: idea generation, innovation, creativity, creative management system, creative management innovation, management, management innovation, search for creative solutions

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Теорія і практика управління на сучасному етапі характеризуються принципово новими умовами. Управлінські інновації (management/managerial innovations) – актуальна тема дослідження для багатьох вчених. В українській бізнес-спільноті проблематика управлінських інновацій набуває все більшої значущості — багато компаній витрачають значні ресурси на впровадження нових управлінських практик, що свідчить про необхідність дослідження управлінських інновацій та формування інноваційного вектору розвитку сучасної професійної системи менеджменту для забезпечення результативної діяльності інтелектуального капіталу підприємств та організацій.

Зростанню масштабів та частки управлінських новацій у загальному обсязі інноваційної діяльності компаній значною мірою сприяє формування та розвиток у системі управління підприємств підсистем креативного менеджменту. Більшість дослідників вважають, що креативність – це здатність породжувати незвичайні ідеї, відхилитися від традиційних схем мислення, швидко та ефективно здійснювати інтелектуальний прорив у вирішенні проблемних ситуацій. Питання поглибленої уваги до визначення креативності та інноваційності систем управління і тісний зв'язок процесу удосконалення управлінської

функціональної діяльності з креативними методами її здійснення можуть успішно вирішуватися за появи й інтеграції нових ідей в напряму реалізації технологій креативно-управлінських інновацій.

Аналіз досліджень та публікацій

Незважаючи на важливість креативно-управлінських інновацій, вони залишаються маловивченими. У багатьох компаніях існують групи НДДКР, формальні процеси за продуктовими інноваціями, за редизайном бізнес-процесів для збільшення швидкості та ефективності роботи, проте недостатня увага приділяється тому типу інновацій, який має найбільше значення, – креативно-управлінським інноваціям. Такі висновки містяться у багатьох публікаціях як зарубіжних авторів (див., наприклад: [1–3]), так і вітчизняних: Т. Божидарнік, О. Вартанова, Л. Довгань [4], О. Кузьмін [5], І. Литвин [6], І. Підкамінний, О. Продіус, І. Свидрук та ін. Слід відмітити розмежування поглядів дослідників щодо складності та неоднозначності процесу впровадження, поширення та оцінки наслідків перетворення управлінської функціональної діяльності організації на основі впровадження нових структур та використання технологій, моделей, інструментів та методів креативного менеджменту.

Незважаючи на певні наукові напрацювання та досягнення в теорії та практиці креативного менеджменту, є частина питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій: відсутність єдиного підходу до поняття та змісту терміна «креативно-управлінська інновація»; фрагментарність досліджень у галузі креативно-управлінських інновацій; виявлення причин низької результативності освоєння інноваційних методів управління вітчизняними компаніями та недооцінки ефективності впровадження методів креативного менеджменту в практичну діяльність організацій. Об'єднання аналізу теоретичних концепцій з практикою використання креативно-управлінських інновацій дозволить глибше зрозуміти специфіку цієї галузі та ефективніше впроваджувати такі інновації.

Формулювання цілей статті

Огляд багаторічного внеску у вітчизняну інноваційну теорію призвів до висновку про наявність «вузьких місць» у теорії креативно-управлінських інновацій, що обумовлює необхідність проведення додаткових досліджень з метою формування теоретичного підґрунтя для визначення головних тенденцій трансформації управлінської функціональної діяльності організації та характеристики сучасного етапу розвитку системи управління інноваціями в умовах невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств, виявлення особливостей креативно-управлінських інновацій, уточнення їх класифікації, визначення об'єктивних передумов для впровадження інструментів та методів креативного менеджменту, які застосовуються у процесі розробки нестандартних управлінських рішень, що й зумовило вибір теми статті.

Виклад основного матеріалу

Мета статті полягає в уточненні сутності, місця та ролі креативно-управлінських інновацій в забезпеченні результативності використання інтелектуального капіталу організації, її подальшого розвитку та конкурентоспроможності, виявленні функціональної взаємозумовленості системи креативного менеджменту та творчих складових генерації нових ідей і знань, що слугують основою управлінських інновацій, виокремленні етапів процесу управління пошуком та розробкою креативних рішень на основі впровадження сучасних інструментів, технологій та методів креативного менеджменту в практику управління вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сучасному етапі класичні теорії менеджменту в значній мірі вичерпали свій потенціал. Для адаптації до реалій економіки знань організаціям необхідно знаходити нові резерви підвищення ефективності діяльності, відходячи від канонів класичного менеджменту. Найпотужнішим і практично невичерпним ресурсом розвитку організацій сучасна управлінська наука вважає інтелектуальні і творчі здібності працівників організації. Його мобілізація вимагає: мінімального регламентування діяльності підрозділів, зайнятих розробкою нових ідей; орієнтації на пошук неочевидних багатоваріантних рішень, які отримуються різними способами; залучення неформальної логіки [4, с.20]. Це пояснює той факт, що в теорії управління останнім часом все більше уваги стали приділяти проблемі широкого використання креативного потенціалу менеджерів та топ-менеджерів підприємства.

Починаючи з виникнення бізнес-ідеї, будь-яка господарська діяльність – це нескінченний процес формування й ухвалення (уточнення) управлінських рішень [7, с. 129]. Провідні компанії світу все більше усвідомлюють, що відповіддю на стрімкість соціально-економічних процесів, несподіванку та непередбачуваність змін є впровадження творчих, гнучких стратегій та нестандартних методів виробництва та управління, а також прийняття сміливих, ефективних та інтуїтивних рішень, які здатні здійснювати творчі менеджери нового типу. У сучасній теорії креативного управління акцент робиться на оптимізацію функцій управління, активізацію інноваційної діяльності, пробудження та розвиток творчого потенціалу співробітників, а сама управлінська діяльність порівнюється з вищим рівнем майстерності та творчого

прояву людини, що реалізуються за допомогою таких узагальнених механізмів творчості, як інтуїція, уява та фантазія. Вивчення проблеми ідентифікації менеджменту в системі соціально-економічної та господарської діяльності суспільства дозволяє визначити базові тенденції сучасного етапу інноваційного розвитку системи менеджменту з позицій, характерних саме для професіоналізації управлінської діяльності [8, с.30-31]:

1. Основою управлінської інновації є технологічна інновація, але забезпечує повноту інноваційного циклу (від розробки нововведення до практичного впровадження інновації) саме менеджмент. Розробка механізму реалізації повного інноваційного циклу і отримання ефекту дифузії інновації (впровадження інновації одночасно на певній кількості підприємств) стає важливим інноваційним завданням сучасного менеджменту.

2. Розвиток технологій інноваційного менеджменту – це інноваційний розвиток самої професійної системи менеджменту, яка потім активізує і визначає інноваційний процес організації в цілому.

3. Акцентується увага на процесах інноваційного розвитку управлінського та інтелектуального капіталів організації.

4. Інноваційний розвиток процесу професіоналізації управлінської діяльності виступає організаційною основою формування і розвитку інтелектуального капіталу компанії.

5. Забезпечення процесу формування нових управлінських інновацій, таких як організаційна демократія, проектна управлінська команда, системне лідерство, інтегральний менеджмент, що створює необхідність оцінки соціально-економічної ефективності управлінських інновацій і визначення нових горизонтів розвитку професійної системи менеджменту в XXI столітті.

Під терміном «управлінська інновація» розуміють нову систему організації й управління, або нову управлінську технологію, або новий бізнес-процес. У багатьох випадках нововведення створюється завдяки реформуванню (перепроєктуванню, реінжинірингу) існуючих управлінських систем, технологій, процесів [9, с. 6]. Упровадження управлінських інновацій на промисловому підприємстві забезпечить йому переваги, тож вони мають базуватися на нових принципах, бути системними і стати часткою безперервного процесу нововведень. Управлінські інновації мають свої особливості, зокрема [10, с. 47-48]:

1. Непередбачуваність наслідків. Управлінські нововведення характеризуються великою невизначеністю результатів. Багато інноваційних рішень не піддаються попередній перевірці, а помилки виявляються після їх реалізації.

2. Творчий характер інноваційних рішень. Розроблення управлінських нововведень вимагає великих інтелектуальних зусиль, висуває високі вимоги до рівня кваліфікації менеджерів. Розробники інновацій повинні володіти креативними здібностями, навичками творчої роботи, наполегливістю тощо.

3. Конфлікт між поточними та інноваційними завданнями. Менеджерам організації доводиться одночасно виконувати оперативну й стратегічну роботу. Поточна управлінська діяльність в умовах реформування виконується гірше. Дана властивість нововведень висуває високі вимоги до процесу реалізації стратегічних завдань.

4. Велика трудомісткість і вартість інноваційних проектів при відкладеному ефекті. В інноваційній діяльності витрати і результати розведені в часі. Термін окупності управлінських інновацій є значним.

5. Наявність бар'єрів на шляху управлінських змін. Інертність систем управління. Наявність противників змін у колективі організації. Порушення балансу інтересів.

Управлінські інновації можна також розглядати як особливу форму зміни наявних принципів, структури, процедур, методів, технік та/або будь-яких елементів системи управління організацією на кардинально нові, що є результатом творчої діяльності, прояву креативності. У широкому розумінні, креативність – це здатність породжувати незвичайні ідеї, відхилятися від традиційних схем мислення, швидко та ефективно здійснювати інтелектуальний прорив у вирішенні проблемних ситуацій. Такий підхід дозволяє виділити серед креативно-управлінських інновацій дослідницькі, які полягають у винаході нової практики/підходу/техніки в управлінні організацією, та експлуатаційні, до яких можна віднести ті, що засновані на існуючих ідеях та імплементаються з метою покращення поточних процесів у компанії. З цієї точки зору, креативно-управлінські інновації відображають якісне поетапне реформування управлінського блоку, перетворення системи менеджменту організації на основі впровадження нових структур та використання інноваційних технологій в управлінні, зокрема, інструментів та методів креативного менеджменту.

Креативний менеджмент – поняття складне та багатопланове і може розглядатися щонайменше у двох значеннях: як самостійна галузь знань, що має властиві їй специфічні цілі, завдання, предмет і методи дослідження; як практична діяльність з управління інноваційно-креативними процесами в організації. У першому значенні креативний менеджмент виступає як наукова дисципліна, що досліджує теоретичні закономірності і практику креативно-інноваційної діяльності організацій із метою підвищення ефективності генерації нових ідей і знань, що слугують основою інновацій. У другому значенні креативний менеджмент представляється системою певних управлінських заходів, спрямованих на максимальну мобілізацію творчого потенціалу працівників і створення нових конкурентоздатних ідей, які можуть бути використані в інноваційній діяльності організації [4, с.21-22].

Розвиток управлінських систем, зокрема системи креативного менеджменту вимагає дотримання керівниками підприємств певних принципів: причинно-наслідкового зв'язку між метою формування креативних рішень, їх розробкою, оцінкою та регулюванням; можливості участі будь-якого працівника підприємства, незалежно від посади, у діяльності робочих груп з висування креативних ідей та розробки креативних рішень; комбінованого застосування різних методів акумулювання креативних ідей та вироблення креативних рішень; системності у створенні умов зацікавленості працівників організації у творчому розвитку; мінімізації витрат часу на розробку та аналіз креативних ідей та рішень; забезпечення позитивного впливу креативних ідей та рішень на показники економічної ефективності, екологічності та безпеки життєдіяльності; забезпечення конфіденційності інформації про сутність креативних ідей та рішень.

Використання керівниками підприємства цих принципів є запорукою побудови системи креативного менеджменту підприємства, з позиції функціонально-процесного підходу вона буде інтегрованою в систему управління, зокрема в ієрархію цілей, корпоративну інформаційну систему, виробничі технологічні процеси, а також бізнес-процеси, що реалізуються за участю постачальників, споживачів та інших ділових партнерів. Складовими елементами системи креативного менеджменту є підсистеми креативного менеджменту, суб'єкти та об'єкти, методи та технології креативного менеджменту, креативні ідеї та креативні рішення, інформація та комунікації.

Процес креативного менеджменту охоплює такі етапи. На основі розвинутого креативного мислення працівників організації з'являються ініціативи (вхідні елементи процесу креативного менеджменту). Перший етап управління креативною організацією полягає у реалізації функцій креативного менеджменту. Креативну діяльність необхідно спланувати, тобто вибрати напрями творчих пошуків, організувати, тобто відібрати осіб, котрі мають яскраві прояви креативності, сформувані відповідні постійні або тимчасові групи креативної творчості, призначити креативних менеджерів для керівництва креативними процесами, мотивувати осіб, що залучені для креативної діяльності, контролювати та регулювати креативні процеси. На другому етапі процесу креативному менеджменту доцільно сформувані або обрати методи креативного менеджменту. На цьому етапі актуальним є застосування технік розвитку креативності та методик тренування креативного мислення. На третьому етапі відбуваються процеси генерування, оцінювання та відбору ідей завдяки застосуванню технік креативності [6, с. 361]. Прийняття рішення як творчий процес вибору однієї або декількох альтернатив із множинності можливих варіантів (планів) дій, що спрямовані на досягнення поставлених цілей, вимагає від менеджерів реалізації творчого потенціалу, високого рівня компетентності, зокрема лідерської, поведінкової гнучкості, емоційної врівноваженості та цілеспрямованості, а також значних затрат часу, енергії, досвіду. На виході внаслідок виконання усіх етапів процесу менеджменту отримують проекти реалізації інноваційних продуктів, ресурсів, методів управління тощо.

У креативному менеджменті творчий процес часто називається процесом пошуку креативних рішень (Creative Problem Solving) [4, с. 60]. Пошук креативних рішень (далі – ПКР) дозволяє привносити певний порядок у мало прогнозований процес творчості і спрямовувати креативні здібності працівників, які беруть участь у цьому процесі. Серед різноманітних неструктурованих, складних і нових ситуацій, з якими організації стикаються майже не щоденно, кожна відрізняється і вимагає індивідуального підходу та залучення відповідних людей на певні ролі. Характеризуючи креативних працівників підприємства слід зазначити, що деякі з них можуть займати адміністративні посади (менеджер знань або керівник підрозділу), інші – виконувати ролі, які можуть змінюватися протягом часу та залежно від характеру виконуваних завдань (генератори ідей або експерти знань). Найважливіші ролі:

- активатори, тобто особи, які ініціюють інноваційний процес, але не займаються згодом окремими його фазами та етапами. Вони можуть приймати рішення про склад інноваційної команди, але їхнє основне завдання – ініціювати процес. Активаторами можуть бути: управлінці та керівництво компанії, співробітники, стейкхолдери, а також наукові та дослідницькі спільноти;

- дослідники (англ. browsers), тобто фахівці в області пошуку інформації (менеджери знань, координатори знань), головне завдання яких полягає в тому, щоб надавати іншим членам групи необхідну інформацію, а не створювати щось нове. Їх місія полягає в проведенні досліджень протягом усього процесу, спрямованих на пошук інформації, яка буде корисною як на початковому етапі, так і на наступному етапі реалізації згенерованих ідей. Серед менеджерів знань окремо слід виділити генерального менеджера з управління знаннями (Chief Knowledge Officer, СКО), який формує стратегічні напрями управління інтелектуальними ресурсами підприємства, а також координатора знань;

- творці (англ. creators), робота яких полягає в тому, щоб висувати ідеї протягом усього інноваційного процесу. Саме їхні ідеї згодом мають стати інноваціями;

- розробники (англ. developers), втілюючи отримані ідеї в готові рішення, формують концепції. Їхнє завдання – перейти від ідеї до винаходу, тобто втілити ідею у щось матеріальне, що можна продати;

- виконавці (англ. executors), завданням яких є впровадження інновації, що розробляється, в самій організації та на ринку. Тому вони займаються всім, що пов'язано з просуванням ідей та їх реалізацією.

- фасилітатори (англ. facilitators), що керують процесом і запобігають його зупинці. Їхня місія полягає в тому, щоб керувати інноваційним процесом: затверджувати необхідні витрати, вибрати найкращі

варіанти процесу, допомагати команді розпочати роботу у разі тимчасових проблем, гарантувати прогрес процесу та скорочувати непотрібні витрати.

Керівники підприємства в умовах ринку у тій або іншій мірі належать до креативних працівників, адже будь-яке підприємство має невпинно розвиватися шляхом постійного вдосконалення і нововведень. Проте можливість віднесення керівників підприємства до групи креативних працівників залежить від їхньої ролі та безпосередньої участі в інноваційних процесах. Окреме виділення групи керівників інноваційних підприємств, діяльність яких лежить у сфері досліджень і розробок, дозволяє віднести їх до креативних працівників і визначає особливості компетенцій цих працівників [6, с. 361-362].

Основним завданням організації під час виникнення будь-якої проблеми є правильне встановлення її категорії, ознак, типу та властивостей, що дозволяє вибрати правильний метод у процесі пошуку креативної ідеї для прийняття рішення. Важливість цього інструменту є значною, тому що він може вплинути на ефективність і якість кінцевого результату, тобто вирішення проблеми. Креативний менеджмент відрізняється від інших видів менеджменту як власним науково-методичним апаратом, так і своєрідним логічним підходом до вирішення нестандартних проблем, питань, які важко піддаються розв'язуванню. Зрозуміло, що за умов високої конкуренції інноваційні методи управління особливо актуальні. Об'єктивними передумовами для впровадження інструментів та методів креативного менеджменту у практику управління вітчизняними підприємствами та організаціями є: виникнення принципово нових завдань в умовах невизначеності, турбулентності зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств; необхідність продукувати та ефективно реалізовувати нові незвичайні та оригінальні ідеї, регулярно оновлювати та впроваджувати інноваційну техніку та технології з метою вирішення проблем розвитку та забезпечення конкурентоспроможності компаній; недостатність або відсутність необхідних інструментів й методів прийняття та реалізації управлінських рішень тощо. Це значною мірою визначає специфіку методів креативного менеджменту, які застосовуються у процесі розробки нестандартних управлінських рішень.

З часів Г. Уоллеса уявлення науки щодо сутності і етапів ПКР значно поглибилися. Ці зміни стосуються, головним чином, такого [4, с. 65]:

- креативний процес не вважається прерогативою окремих особистостей, наділених надзвичайними талантами і здібностями до творчості. Творчий процес відбувається в організаційному середовищі, в групах фахівців, об'єднаних спільною метою;

- творчий підхід потрібно застосовувати на кожному з етапів розробки ідеї, а не тільки на початкових, коли ідея народжується. Творчі рішення є результатом гармонійного поєднання операцій конвергентного і дивергентного мислення;

- навички креативного мислення можна і потрібно розвивати, систематично застосовуючи їх на всіх етапах креативного процесу;

- активізації творчого мислення в групах сприяють евристичні методики, і їх застосування може суттєво прискорити креативний процес.

У практиці креативного менеджменту широко використовуються відомі евристичні (неформальні), математичні (формальні) та комбіновані методи. Методи творчого мислення, або так звані евристичні методи використовуються для вирішення проблем організацій різного ступеня складності, які виникають в умовах неповної/нечіткої інформації. Вони також добре працюють, коли інші методи, наприклад експертні чи формальні, менш ефективні (коли недостатньо інформації для оцінки можливих помилок або визначення меж їх застосування). Евристичні методи відіграють велику роль у випадку задач погано структурованих (рішення приймаються на основі кількісних і якісних методів); неструктурованих, тобто коли застосовні лише якісні методи, оскільки проблему неможливо описати математично; і у випадку труднощів в управлінні людськими ресурсами. Саме в цій галузі особливе місце займають евристичні методи і прийоми. Взв'язавши за критерій основний принцип поведінки, евристичні методи можна поділити на методи, засновані на асоціаціях (мозковий штурм, Classic brainstorming), на примусових (різноманітних випадкових) асоціаціях (метод Дельфі) та аналітичні за характером (морфологічний метод).

Інший поділ враховує в залежності від форм проведення креативного пошуку методи командного та індивідуального дослідження: командні методи дослідження – використовуються під час реалізації проектів високої складності та багатоплановості, що вимагають поєднання знань і навичок з різних областей; призначені як для міждисциплінарних дослідницьких проектів, так і для вирішення складних системних задач; індивідуальні методи дослідження – перевірка чітко сформульованої гіпотези досить вузької теми з використанням аналітичних операцій, включаючи індукцію, дедукцію, історичний та статистичний аналіз, створення та моделювання сценаріїв розвитку або порівнянь. Крім цих методів, у креативному менеджменті використовуються спеціальні методи. Такі спеціальні методи та моделі процесу пошуку креативних ідей та прийняття рішень ґрунтуються на положеннях, головними з яких є визнання складності та важкості розв'язання проблеми управління та відсутності можливостей її ефективного вирішення на основі традиційних методів; постійний пошук нових поглядів, підходів та принципів управління, відмова від вирішення проблем застарілими методами; прагнення долати стереотипи та традиції в управлінні тощо.

На етапі генерації ідей суттєву роль відіграє здатність менеджера до творчого опрацювання отриманої інформації, неординарність його мислення й широта кругозору, які дають змогу використовувати евристичні методи в підготовці та обґрунтуванні творчо-управлінських рішень. Вони являють собою сукупність різних прийомів, методичних правил дослідження, пошуку істини, способів реалізації творчого потенціалу особистості. Ці методи активізують та інтегрують знання, ерудицію, фантазію, різні види мислення, зокрема, дивергентне, базовою особливістю якого є різноспрямованість і варіативність пошуку оригінальних, нестандартних розв'язань будь-якої проблеми чи завдання [11, с. 114].

Організаційні методи є сукупністю способів генерування креативних ідей на засадах раціоналізації дій суб'єктів, залучених до творчого процесу. Найбільш поширеними методами цієї групи є впровадження організаційного розподілу пошуку нових рішень між різними групами суб'єктів (метод Едісона), а також застосування різних способів матеріального і морального мотивування і стимулювання суб'єктів до творчого розвитку. Щодо методів систематизації перебору варіантів (метод систематизації пошуку), то їх сутність полягає у тому, що загальну сукупність висунутих ідей систематизують за певними ознаками з метою уникнення повторного висунення ідей і забезпечення їх послідовної перевірки. Найпоширенішими методами цієї групи є метод контрольних запитань, морфологічний аналіз, метод проектування нових функцій. На відміну від інших груп методів, акумулювання креативних ідей і рішень, методи систематизації перебору варіантів характеризуються керованістю і спрямованістю на отримання конкретного результату.

При акумулюванні креативних ідей і рішень поширеними є також методи логічного алгоритмічного пошуку. Для вирішення проблем, за допомогою цієї групи методів використовують вепольні моделі, тобто моделі задачі у вигляді трьох конфліктуючих елементів. Треба зауважити, що під час формування креативних ідей методами логічного алгоритмічного пошуку ключовим є конкретизувати завдання, що підлягає вирішенню. Виконання цього завдання, зазвичай, здійснюють на засадах використання функціонально-вартісного аналізу, методу суміщення ланцюгів функцій, методів трансформації систем, методу диверсійного аналізу тощо. Однією з найважливіших характеристик цієї групи методів є їх універсальність стосовно об'єктів дослідження та обґрунтованість в обранні найкращого креативного рішення з ряду альтернативних [5, с. 149–150].

У використанні методів генерації ідей можна назвати низку етапів: поступово збільшуються масштаби їх застосування – від використання окремими особами до нарощування інтелектуального капіталу організації з допомогою регулярних тренінгів. Крім того, сьогодні простежується поступове нарощування складності завдань, модифікація методів під конкретні завдання, активно використовуються психотехніки, спрямовані на синтез незвичайних рішень, створюються програмні продукти, що дозволяють комбінувати прийоми.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Особлива актуальність впровадження креативного менеджменту в систему управління різними організаціями визначається необхідністю розробки та реалізації нестандартних управлінських рішень в нових умовах – прискорення зміни поколінь новацій, непередбачуваності, невизначеності, надзвичайних та кризових ситуацій. Креативність персоналу під час реалізації функціональних обов'язків перетворюється на інтелектуальний капітал підприємства, що являється одним із стратегічних ресурсів економічного розвитку окремих суб'єктів господарювання, в тому числі, забезпечує успішну реалізацію інвестиційно-інноваційних програм регіонального розвитку. Розроблення нових ідей в організації повинно розглядатися як систематичний бізнес-процес. Відповідно, використання творчості та креативності персоналу як важливого чинника конкурентоспроможності компанії впливає на підвищення ефективності побудови управлінських відносин організації, використання власних джерел розвитку та потребує систематичної розробки і узгодження програм підготовки фахівців у галузі управління та просування управлінських інновацій.

Література

1. Ceptureanu E. G., Ceptureanu S. I. 2019. The impact of adoptive management innovations on medium-sized enterprises from a dynamic capability perspective. *Technology Analysis & Strategic Management*. 2019. Vol. 31 (10). P. 1137–1151.
2. Khosravi P., Newton C., Rezvani A. 2019. Management innovation: A systematic review and meta-analysis of past decades of research. *European Management Journal*. 2019. Vol. 37 (6). P. 694–707.
3. Zhang Y., Khan U. The influence of management innovation and technological innovation on organization performance. A mediating role of sustainability. *Sustainability*. 2019. Vol. 11 (2). P. 495.
4. Довгань Л.Є. Креативний менеджмент : навчальний посібник / Л. Є. Довгань, Н. І. Ситник. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – 248 с.
5. Кузьмін О.Є. Характеристика та місце креативного менеджменту в системі управління машинобудівним підприємством / О.Є. Кузьмін, А.М. Чушак-Голобородько // Науковий вісник НЛТУ України, 2011. – Вип. 21.2. – С. 146–152.
6. Литвин І.В. Особливості пошуку інноваційних ідей у системі креативного менеджменту / І.В. Литвин // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 360–364.

7. Васильєв О. Л. Теоретичні підходи до формування ефективних управлінських рішень як фактора розвитку підприємства / О. Л. Васильєв, А. А. Соловійов // Збірник наукових праць Української державної академії залізничного транспорту, 2013. – Вип. 140. – С. 129–133.
8. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти / Є. І. Масленніков [та ін.] ; за ред. Є.І. Масленніков. – Херсон : Гринь Д. С., 2016. – Вип. 1. – 853 с.
9. Інноваційні методи управлінської діяльності керівників ПТНЗ : посібник / В. І. Свистун, Г. В. Єльнікова, Л. М. Петренко, Л. Д. Кузьмінська, Ю. С. Палькевич. – К. : ІПТО НАПН України, 2015. – 188 с.
10. Божанова О. Управлінські інновації: сутність, види, класифікація та етапи впровадження / О. Божанова, О. Грицина // Аграрна економіка. – 2021. – Т. 14. – № 1-2. – С. 43–49.
11. Костюченко О.В. Творчі складові прийняття управлінських рішень у системі креативного менеджменту / О.В. Костюченко // Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України / Ін-т психології ім. Г.С. Костюка НАПН України ; голов. ред. С.Д. Максименко. – Київ, 2018. – С. 110–119.

References

1. Ceptureanu E. G., Ceptureanu S. I. 2019. The impact of adoptive management innovations on medium-sized enterprises from a dynamic capability perspective. *Technology Analysis & Strategic Management*. 2019. Vol. 31 (10). P. 1137–1151.
2. Khosravi P., Newton C., Rezvani A. 2019. Management innovation: A systematic review and meta-analysis of past decades of research. *European Management Journal*. 2019. Vol. 37 (6). P. 694–707.
3. Zhang Y., Khan U. The influence of management innovation and technological innovation on organization performance. A mediating role of sustainability. *Sustainability*. 2019. Vol. 11 (2). P. 495.
4. Dovhan L. Ye. Kreatyvnyi menedzhment : navchalnyi posibnyk / L. Ye. Dovhan, N. I. Sytnyk. – K. : NTUU «KPI», 2014. – 248 s.
5. Kuzmin O. Ye. Kharakterystyka ta mistse kreatyvnoho menedzhmentu v systemi upravlinnia mashynobudivnym pidpriemstvom / O. Ye. Kuzmin, A. M. Chushak-Holoborodko // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 2011. – Vyp. 21.2. – S. 146–152.
6. Lytvyn I. V. Osoblyvosti poshuku innovatsiinykh idei u systemi kreatyvnoho menedzhmentu / I. V. Lytvyn // Nauk. visnyk NLTU Ukrainy. – 2011. – Vyp. 21.7. – S. 360–364.
7. Vasyliiev O. L. Teoretychni pidkhody do formuvannia efektyvnykh upravlinskykh rishen yak faktora rozvytku pidpriemstva / O. L. Vasyliiev, A. A. Soloviov // Zbirnyk naukovykh prats Ukrainskoi derzhavnoi akademii zaliznychnoho transportu, 2013. – Vyp. 140. – S. 129–133.
8. Innovatsiina ekonomika: teoretychni ta praktychni aspekty / Ye. I. Maslennikov [ta in.] ; za red. Ye. I. Maslennikov. – Kherson : Hrin D. S., 2016. – Vyp. 1. – 853 s.
9. Innovatsiini metody upravlinskoii diialnosti kerivnykiv PTNZ : posibnyk / V. I. Svystun, H. V. Yelnykova, L. M. Petrenko, L. D. Kuzminska, Yu. S. Palkevych. – K. : IPTO NAPN Ukrainy, 2015. – 188 s.
10. Bozhanova O. Upravlinski innovatsii: sutnist, vydy, klasyfikatsiia ta etapy vprovadzhenia / O. Bozhanova, O. Hrytsyna // Ahrarna ekonomika. – 2021. – T. 14. – № 1-2. – S. 43–49.
11. Kostiuchenko O. V. Tvorchii skladovi pryiniattia upravlinskykh rishen u systemi kreatyvnoho menedzhmentu / O. V. Kostiuchenko // Aktualni problemy psykholohii : zbirnyk naukovykh prats In-tu psykholohii im. H. S. Kostiuka NAPN Ukrainy / In-t psykholohii im. H. S. Kostiuka NAPN Ukrainy ; holov. red. S. D. Maksymenko. – Kyiv, 2018. – S. 110–119.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-25](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-25)

УДК 352.072.2

Олександр ГЛАЗОВ

<https://orcid.org/0000-0001-6205-3165>

e-mail: alexandrhlazov@gmail.com

Полтавський державний аграрний університет

ГРОМАДСЬКІ ІНСТИТУТИ ЯК РУШІЙ АКТИВІЗАЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

У дослідженні розкрито актуальність дослідження та розробки методико-прикладних засад інструментарію громадських інститутів у контексті співпраці територіальних громад в Україні. Метою статті є удосконалення методико-прикладних засад застосування в Україні інструмента громадських інститутів як рушій розвитку співпраці територіальних громад. Визначено перспективи діяльності громадських інститутів України як рушій співробітництва територіальних громад. Громадські інститути розглянуто в широкому сенсі – як суб'єкти місцевого самоврядування (органи самоорганізації населення, асоціації органів місцевого самоврядування, місцеві громадські організації) та як окремі суб'єкти взаємодії з громадами. Системне представлення організаційно-правових основ співробітництва територіальних громад та громадських інститутів в Україні дозволило підтвердити їх обмежений функціонал, що, як правило, передбачає навчальну діяльність, посередництво й менторство участі громад у міжнародних програмах. Також підтверджено відсутність сталих практик партнерства інститутів громадянського суспільства з органами місцевого самоврядування в Україні. Для вдосконалення співробітництва територіальних громад та громадських інститутів сформульовано рекомендації з розподілом для органів державної влади, органів місцевого самоврядування і самих громадських структур.

Ключові слова: державне управління; децентралізація; територіальні громади; місцеве самоврядування; розвиток; співпраця громад.

Oleksandr HLAZOV

Poltava State Agrarian University

PUBLIC INSTITUTIONS AS DRIVERS FOR ACTIVATING COOPERATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES

The study revealed the relevance of research and development of methodological and applied principles of the toolkit of public institutes in the context of cooperation between territorial communities in Ukraine. The purpose of the article is to improve the methodological and practical principles of using the tool of public institutions in Ukraine as a driver for the development of cooperation between territorial communities. The prospects for the activity of public institutions of Ukraine as drivers of cooperation between territorial communities have been determined. Public institutions are considered in a broad sense - as subjects of local self-government (bodies of self-organization of the population, associations of local self-government bodies, local public organizations) and as separate subjects of interaction with communities. A systematic presentation of the organizational and legal foundations of cooperation between territorial communities and public institutions in Ukraine allowed to confirm their limited functionality, which, as a rule, involves educational activities, mediation and mentoring of community participation in international programs. It was also confirmed that there are no stable practices of partnership between civil society institutions and local self-government bodies in Ukraine. Taking into account the limited experience of territorial communities in cooperation, special attention is paid to the need to implement projects of public institutions for the purpose of supporting the territorial community in gaining the first experience of cooperation and acquiring a grant history. Other recommendations include the implementation of projects for communities focused on socio-demographic potential, ecologically oriented projects, projects focused on increasing the financial capacity of communities with subsequent involvement of own funds in project activities. The task of state authorities is to support the development of regional partner networks through popularization of their experience, state guarantees for participation in valuable international projects. Communities themselves should stimulate the creation of local public organizations, public councils under local self-government bodies, implement the principle of "community foundation" to support the global philanthropic movement.

Keywords: governance; decentralization; territorial communities; local Government; development; community cooperation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В основі формування територіальної громади є відчуття приналежності до неї та здатність впливати на її розвиток. Схожа ідеологія притаманна діяльності громадських інститутів (інститутів громадянського суспільства), які створюються за колом спільних інтересів та володінням важелями впливу у певних сферах.

Громадські інститути включають громадські об'єднання (за профільним законом України це громадські організації, створені фізичними особами, та громадські спілки, створені юридичними особами), асоціації органів місцевого самоврядування та їх добровільні об'єднання (стаття 6 профільного закону), органи самоорганізації населення (комітети будинкові, вуличні, квартальні, мікрорайонів, районів), благодійні, волонтерські, екологічні, релігійні організації, творчі й професійні спілки, організації роботодавців, асоціації, міжнародні неурядові організації, які здійснюють свою діяльність в Україні відповідно до регламентованих правових норм. Очікується включення до переліку також саморегулювальних організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Концептуальний базис дослідження інституту територіальних громад достатньо комплексно висвітлений у публікаціях О. Бобровської [1], І. Дегтярьової [3, с.141-148], В. Небрата [7, с.34-49], К. Тищенка [9] та інших вітчизняних і зарубіжних дослідників. Інституційно-правові та інституційно-організаційні аспекти становлення і розвитку інституту територіальних громад, у т. ч. в Україні, представлені в працях С. Граб [2, с.25-30], Ю. Кириченко [4, с.451-457], В. Наконечного [6, с.283-289] та інших науковців. Методико-прикладні аспекти функціонування інституту територіальних громад та його ролі в забезпеченні місцевого розвитку аналізуються Р. Лупаком та А. Дідич [5, с.248-252], К. Поповою [8, с.290-297], С. Ліпсетом [10, с.1-22], Т. Васильцівим, І. Білецькою та О. Мульскою [11, с.276-287].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Таким чином, на сьогодні, теоретико-методичний базис дослідження проблем співпраці територіальних громад розвинений в достатній мірі. Однак, умови сьогодення та існуюча сучасна практика співпраці територіальних громад в Україні потребують його подальшого уточнення.

Формулювання цілей статті

Метою статті є удосконалення методико-прикладних засад застосування в Україні інструмента громадських інститутів як рушія розвитку співпраці територіальних громад.

Виклад основного матеріалу

Громадські інститути в процесі співробітництва територіальних громад України відіграють ключову роль, адже протистояють суб'єктивним політичним рішенням державного рівня та «місцевого феодалізму». В Україні громадські інститути є суб'єктом формування довіри, в тому числі до влади, яка підвищує свою легітимність через залучення громадян до прийняття управлінських рішень.

Таким чином, громадські інститути є рушіями співробітництва територіальних громад з огляду на декілька обставин:

- по-перше, громадські інститути дозволяють об'єднати найбільш ініціативних осіб та сформувати платформи для їх системних комунікацій і синергії зусиль, вони є осередком діяльності професіоналів – громадських активістів, діячів, волонтерів, фандрейзерів, консультантів, благодійників, філантропів, експертів у визначених сферах (врядування, освіти, комунікацій, міжнародного права та ін.);

- по-друге, громадські інститути мають вищий рівень довіри з боку інвесторів та міжнародних партнерів, завдяки чому набули кращий досвід участі у численних міжнародних програмах, конкурсах, грантах (це підтверджує перелік програм, конкурсів та грантів із залученням міжнародної технічної допомоги, де в переважній більшості допустимими учасниками є громадські організації);

- по-третє, громадські інститути контролюють і реагують на рішення влади вищих управлінських рівнів у контексті створення можливостей розвитку територіальних громад та використання переваг співробітництва;

- по-четверте, як правило, співробітництво громад відбувається у соціально орієнтованих (мало прибуткових) сферах, в яких належною компетенцією вирішення проблем володіють громадські організації та які через взаємодії з громадами можуть виконувати свої завдання;

- по-п'яте, більшість громадських організацій володіють розробленими фандрейзинговими стратегіями й платформами, що вказує на їх здатність залучати донорські кошти у відповідності до правових норм.

Переваги залучення до співробітництва з територіальними громадами громадських інститутів підтверджує досвід розвинутих держав. В умовах нового етапу російсько-української війни 2022 року громадські інститути України підтвердили певне випередження органів влади у прагненні реформ, здатності швидко реагувати на виклики та мобілізувати ресурси для протистояння загрозам. Умови війни частково ускладнюють можливості залучення громадських інститутів до співробітництва з громадами, оскільки частина з них переорієнтувалась на волонтерську діяльність та допомогу Збройним Силам України. Також обсяги фінансування громадських організацій теж обмежуються при зростаючій бюджетній кризі та зміні пріоритетних акцентів у розподілі державних коштів і міжнародної допомоги. Проте все ж саме громадські інститути продовжують суттєво вплинути на стабілізацію ситуації в громадах та допомагати органами місцевого самоврядування у розробці подальшого плану дій, у тому числі завдяки залученню до різних проєктів та посередництву в співробітництві з іншими громадами.

Співробітництво громадських інститутів з територіальними громадами слід розуміти в широкому сенсі. Громадські інститути можуть бути стимуляторами співробітництва територіальних громад між собою та з іншими суб'єктами, а можуть самі бути суб'єктом взаємодії – внутрішньої, виступаючи елементом місцевого самоврядування, або зовнішньої, виступаючи окремою структурою профільної чи широкої спеціалізації (рис. 1).

Якщо співробітництво з громадськими інститутами в структурі місцевого самоврядування забезпечується рішеннями про їх утворення (наказами, розпорядженнями і т. д. голови чи рішеннями сесії депутатів), то воно набуває формальних ознак, хоча на практиці поширеними є й неформальні домовленості.

Основою для співробітництва з громадськими інститутами як окремими утвореннями, як правило, є меморандуми. Хоча в українському законодавстві чітко не визначено сутність нормативу такого типу, проте він часто використовується для врегулювання договірних засад співробітництва на дипломатичному рівні, дозволяє визначити зобов'язання сторін на принципах добровільності, уточнити дефініції у визначеній сфері тощо.

Рішенням сесії депутатів місцевої ради та на основі рекомендацій постійних депутатських комісій може надаватись дозвіл на укладення договору про співробітництво закладів соціальної інфраструктури громади та комунальної власності з громадськими організаціями. Як правило, такі дозволи надають закладам освіти, які для покращення якості послуг можуть співпрацювати з громадськими організаціями у сферах спорту, культури, туризму та ін. Функціонал громадських інститутів щодо участі в співробітництві територіальних громад можна поділити на прямі взаємодії та стимулювання співробітництва.

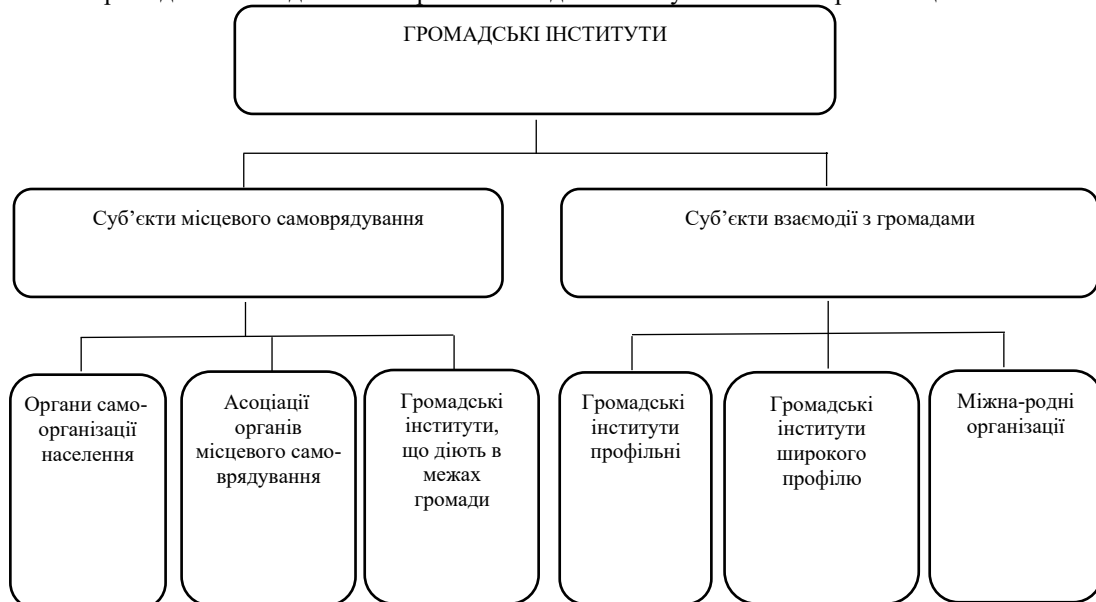


Рис. 1. Суб'єктність громадських інститутів у системі співробітництва територіальних громад (авторська розробка)

Громадські інститути можуть бути ініціаторами співробітництва громад, але в якості суб'єктів місцевого самоврядування, так як профільний закон не виділяє окремо громадські та інші організації серед ініціаторів міжмуниципального співробітництва. Що ж стосується ширшого розуміння співробітництва громад на всіх інституційних рівнях, то тут роль громадських інститутів може бути надзвичайно різною.

Аналіз практики співробітництва територіальних громад в Україні підтверджує вагому роль громадських інститутів у стимулюванні даних процесів. Зважаючи на початковий етап накопичення досвіду співробітництва громад в умовах децентралізації та збільшення їх повноважень, значну увагу в своїй діяльності громадські інститути приділяють освітньому, інформаційному функціоналу, а також посередництву при міжнародних взаємодіях. Освітній функціонал громадських інститутів підтверджує переважання фінансування міжнародними організаціями низки проектів громадських організацій, метою яких є інформаційно-роз'яснювальна робота та проведення навчальних заходів щодо особливостей та переваг співробітництва.

Громадські інститути у стимулюванні співробітництва територіальних громад України серед інших інституційних утворень набули найбільшого досвіду. У той же час слід констатувати про обмежений функціонал громадських інститутів у прямих взаємодіях з громадами та інших способах стимулювання їх співробітництва. Особливого значення посередництво громадських інститутів набуває у стимулюванні міжнародного співробітництва територіальних громад. Потенціал взаємодії громад з міжнародними донорами значно зріс в умовах війни та особливої уваги й відповідальної участі міжнародної спільноти у відновленні економіки України. Бюджетний кодекс (статті 16 і 74) регламентує можливості місцевих запозичень для фінансування розвитку, в тому числі в рамках міжнародної допомоги. Однак у реальності дуже мало територіальних громад України вдавались до формальних чи неформальних міжнародних взаємодій. За результатами одного з досліджень 2019 року з 66 опитаних ОТГ України лише 17 налагодили будь-які офіційні партнерські контакти з громадами інших держав, при чому їх географія була досить обмежена – переважно це громади Польщі, подекуди Болгарії, Естонії, Молдови, Латвії, Німеччини, Румунії, Словаччини, Словенії, Угорщини, Чехії. Найпоширенішим способом міжнародного співробітництва територіальних громад України є участь у міжнародних програмах, зокрема «U-LEAD з Європою».

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Визначено перспективи діяльності громадських інститутів України як рушіїв співробітництва

територіальних громад. Громадські інститути розглянуто в широкому сенсі – як суб'єкти місцевого самоврядування (органи самоорганізації населення, асоціації органів місцевого самоврядування, місцеві громадські організації) та як окремі суб'єкти взаємодії з громадами. Системне представлення організаційно-правових основ співробітництва територіальних громад та громадських інститутів в Україні дозволило підтвердити їх обмежений функціонал, що, як правило, передбачає навчальну діяльність, посередництво й менторство участі громад у міжнародних програмах. Також підтверджено відсутність сталих практик партнерства інститутів громадянського суспільства з органами місцевого самоврядування в Україні.

Для вдосконалення співробітництва територіальних громад та громадських інститутів сформульовано рекомендації з розподілом для органів державної влади, органів місцевого самоврядування і самих громадських структур. Зважаючи на обмежений досвід територіальних громад у співробітництві, особливу увагу звернено на потребу реалізації проєктів громадських інститутів на предмет супроводу територіальної громади у здобутті першого досвіду співробітництва та набуття грантової історії. Серед інших рекомендацій – реалізація проєктів для громад, що орієнтовані на соціально-демографічний потенціал, екологічно-орієнтованих проєктів, проєктів, орієнтованих на підвищення фінансової спроможності громад з подальшим залученням власних коштів у проєктній діяльності. Завданням органів державної влади є підтримка розвитку регіональних партнерських мереж через популяризацію їх досвіду, державні гарантії за участі у вартісних міжнародних проєктах. Самі громади мають стимулювати створення місцевих громадських організацій, громадських рад при органах місцевого самоврядування, впроваджувати принцип «community foundation» для підтримки глобального філантропічного руху.

Подальші наукові дослідження у цьому напрямі стосуються формування управлінських характеристик розвитку територіальних громад в Україні.

Література

1. Бобровська О. Ю. Ресурсна теорія в проєкції на розвиток територіальних громад. Публічне адміністрування: теорія та практика. 2019. Вип. 1(19). URL : [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2018-01\(19\)/14.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2018-01(19)/14.pdf).
2. Граб С. Політико-правові погляди В. Липинського та М. Драгоманова про місцеве самоврядування в Україні. Місцева влада й самоврядування в Україні та державах світу: історія та сучасність (аспекти права). 2017. Вип. 6. С. 25–30.
3. Дегтярьова І. Теорії регіонального розвитку та їх еволюція як основа сучасного регіонального управління. Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. 2010. № 4. С. 141–148.
4. Кириченко Ю. М. Територіальна громада як базовий елемент системи місцевого самоврядування України: теоретичне визначення. Форум права. 2012. № 4. С. 451–457.
5. Лупак Р. Л., Дідич А. М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. Науковий вісник НЛТУ України. 2017. Вип. 20.6. С. 248–252.
6. Наконечний В. В. Основні світові моделі місцевого самоврядування: порівняльний аналіз. Теорія та практика державного управління. 2014. Вип. 1. С. 283–289.
7. Небрат В. В. Теоретичні основи дослідження інституційної трансформації економіки. Економічна теорія. 2017. № 2. С. 34–49.
8. Попова К. Г. Теоретизація основ місцевого самоврядування в аспекті сучасних управлінських реформ. Ефективність державного управління. 2016. Вип. 4. С. 290–297.
9. Тищенко К. М. Поняття та основні теорії походження місцевого самоврядування. Державне будівництво. 2009. № 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_21.
10. Lipset S. M. The Social Conditions of Democracy Revisited. *American Sociological Review*. 1994. № 59. P. 1–22.
11. Vasylytsiv T., Biletska I., Mulska O. Organizational and financial instruments of decentralization and development of united territorial communities in Ukraine: Poland's experience. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43. No. 2. P. 276–287.

References

1. Bobrovska, O.Y. (2019). Resource theory in the projection on the development of territorial communities. *Public administration: theory and practice*. Vol. 1 (19). URL: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2018-01\(19\)/14.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2018-01(19)/14.pdf).
2. Grab, S. (2017). Political and legal views of V. Lypynsky and M. Dragomanov on local self-government in Ukraine. *Local government and self-government in Ukraine and the world: history and modernity (aspects of law)*. V. 6. pp. 25–30.
3. Degtyareva, I. (2010). Theories of regional development and their evolution as a basis of modern regional management. *Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*. no. 4. pp. 141–148.
4. Kyrychenko, Yu. M. (2012). Territorial community as a basic element of the system of local self-government of Ukraine: theoretical definition. *Law Forum*. no. 4. pp. 451–457.
5. Lupak, R. L., Didych, A. M. (2017). Economic bases of ensuring the competitiveness of the enterprise in market relations. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*. Vol. 20.6. pp. 248–252.
6. Nakonechny, V.V. (2014). Basic world models of local self-government: comparative analysis. *Theory and practice of public administration*. Vol. 1. pp. 283–289.
7. Nebrat, V.V. (2017). Theoretical bases of research of institutional transformation of economy. *Economic theory*. no. 2. pp. 34–49.

8. Popova, K.G. (2016). Theorizing of the foundations of local self-government in the aspect of modern administrative reforms. Efficiency of public administration. Vol. 4. pp. 290–297.
9. Tishchenko, K.M. (2009). Concepts and basic theories of the origin of local self-government. State building. no. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_21.
10. Lipset, S.M. (1994). The Social Conditions of Democracy Revisited. American Sociological Review. no. 59. pp. 1–22.
11. Vasylytsiv, T., Biletska, I., Mulska, O. (2021). Organizational and financial instruments of decentralization and development of united territorial communities in Ukraine: Poland's experience. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. Vol. 43. no. 2. pp. 276-287.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-26](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-26)

УДК 657: 65. 92

Тетяна ЛІВОШКО

НУ «Запорізька політехніка»

<https://orcid.org/0000-0003-3388-5899>

e-mail: livoshko@i.ua

МОНІТОРИНГ ЗА ESG-ПРИНЦИПАМИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті визначено що за останні роки зросло усвідомлення того, що певні корпоративні ризики, як екологічні, соціальні практики та корпоративне управління, можуть суттєво впливати на вартість підприємства, його конкурентоспроможність та стратегію розвитку в довгостроковій перспективі. Сьогодні світ об'єднується для рішення глобальних проблем сучасності, вирішити які можливо через впровадження новітніх технологій та прогресивного підходу до оцінки бізнесу. Автором акцентовано увагу на значимості ESG-інвестування в процесі трансформації до низьковуглецевої економіки та його впливі на конкурентоспроможність підприємств в сучасних умовах. Визначено арсенал дієвих заходів з формування регуляторного середовища. ESG-інвестування, запровадження якого у вітчизняній практиці дозволить приймати ефективні та оптимальні управлінські рішення. В статті обґрунтовано, що практика зовнішньої незалежної оцінки ESG-якості на основі відкритих джерел стає дедалі популярнішою в Україні. Зміна цінностей людського життя останніх років та пандемія COVID-19 показала необхідність стратегічного підходу до управління екологічними та соціальними ризиками. Визначено що інвестори все частіше наполягають на відповідності компаній ESG-критеріям, міжнародним політикам та процедурам. Обґрунтовано, що стратегія ESG – це дуже важливий інструмент сталого розвитку, який дозволяє підприємствам групи ДТЕК на найвищому рівні інтегрувати екологічні, соціальні та управлінські стандарти. В статті доведено що в період відновлення країни після агресії Росії практично всі інвестиції будуть приходити в Україну на засадах ESG, отже драйверів сталого розвитку побільшає. Тож українським компаніям сьогодні, у ці важкі часи, потрібна допомога у розумінні та впровадженні цих принципів.

Ключові слова: стратегія, конкурентоспроможність, стандарти сталого розвитку, звітність, управління, глобальні проблеми, оцінка ризиків.

Tetiana LIVOSHKO

National University "Zaporizhzhia polytechnic"

MONITORING ACCORDING TO ESG PRINCIPLES AND ITS IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS ENTITIES

The article defines that in recent years, the realization that certain corporate risks, such as environmental, social practices and corporate governance, can significantly affect the value of the enterprise, its competitiveness and development strategy in the long run. Today, the world is united to solve global problems of the present, which can be solved through the introduction of the latest technologies and a progressive approach to business assessment. The authors emphasize the importance of ESG-investing in the process of transformation into a low carbon economy and its impact on the competitiveness of enterprises. Arsenal of effective measures for the formation of a regulatory environment has been identified. ESG-Investment, the introduction of which in domestic practice will allow to make effective and optimal management decisions. The article substantiates that the practice of external independent evaluation of ESG-face based on open sources is becoming more and more popular in Ukraine. Changing the values of human life in recent years and the Covid-19 pandemic showed the need for a strategic approach to environmental and social risks. It is determined that investors are increasingly insisting on companies with ESG criteria companies, international politicians and procedures. It is substantiated that ESG strategy is a very important tool for sustainable development that allows the enterprises of the DTEK group at the highest level to integrate environmental, social and management standards. The article proves that during the restoration of the country after Russia's aggression, almost all investments will come to Ukraine on the basis of ESG, so the drivers of sustainable development increase. Therefore, Ukrainian companies today, in these difficult times, need help in understanding and implementing these principles.

Keywords: strategy, competitiveness, sustainable development standards, reporting, management, global problems, risk assessment.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із науковими чи практичними завданнями

Кожна компанія незалежно від сектору економіки має свій прямиий та непрямиий вплив на навколишнє середовище, суспільство і управляти цими впливами може організована прозора і ефективна система корпоративного управління. Інтегрована ESG-стратегія допомагає компаніям встановити цілі та виміряти ці впливи. ESG-чинники відносяться до трьох ключових критеріїв в оцінці стійкості компаній задля отримання сталих інвестицій. Глобальні природні катаклізми визначають пріоритети, тому в останні роки велику увагу приділяють кліматичним ризикам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Завдяки численним науковим роботам іноземних дослідників питання впливу кліматичних ризиків на фінансовий стан компаній та можливості, які виникають у зв'язку з цим, висвітлені доволі широко. Західна наукова думка представлена роботами П. Матоса, Р. Коуз, Р. Сендера, Д. Елкінгтона, Larry Fink,

Robert G. Eccles, Н. Ейра, Н. Ховарта та інших. Серед вітчизняних науковців слід виділити роботи Андрущенко В.Л., Клименко С.М., Левченко Н.М., Ткаченко А.М. Окрім наукових робіт питання ESG-стратегії висвітлені у численних звітах та робочих документах ООН, Світового економічного форуму, Організації економічного співробітництва та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної енергетичної агенції та ін.

Формулювання цілей статті

Мета статті – дослідити передумови інтегрування екологічних, соціальних та управлінських стандартів для підвищення екологічної конкурентоспроможності підприємств електротехнічної галузі та проаналізувати вплив використання інструментів зеленого маркетингу на описові змінні українських компаній. Як свідчить світовий досвід, країни виграють від зелених функціональних стратегій для вирішення глобальних та регіональних екологічних проблем. Основними факторами успіху конкурентоспроможності зеленого підприємства є виробничо-технологічний потенціал компаній, ринкові фактори, що характеризують основних конкурентів і споживачів, структуру суб'єктів господарювання та їх залучення до комунікацій ланцюга створення вартості, управління та маркетингових еко-інновацій. Ключові детермінанти зеленої конкурентоспроможності через впровадження екологічної політики компанії досліджуються в рамках маркетингового, технологічного, інноваційного, рівневого, фіскального, комунікативного, стейкхолдерського, якісного та етичного підходів.

Таким чином, можна констатувати, що до сьогодні в Україні відсутня єдина методика комплексної кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства для побудови системних підходів до інтеграції питань сталого розвитку, необхідність в якій гостро назріла.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для зміни підходів до оцінки конкурентоспроможності в Україні проводиться організація різнопланових міжнародних заходів які дозволяють висвітлювати низку питань та проблем, на яких варто було б зосередитися для розширення принципів стратегії сталого розвитку.

Насамперед, це недостатнє розуміння питань ESG широким колом бізнес-середовища, що провокує в свою чергу не усвідомлення того, які переваги та бонуси отримує як великий, так і малий, середній бізнес від дотримання принципів та стандартів ESG.

По-друге, це брак доступних джерел інформації про концепцію ESG. Розкриття підходів до застосування принципів ESG як міжнародними, так і українськими компаніями – досить складний шлях запровадження стандартів та політик ESG в українському бізнесі.

Зараз спеціалістами-практиками, науковцями проводяться дослідження щодо розробки настанов (guidance) впровадження стандартів ESG в діяльність українських компаній на основі кращих світових практик. Дослідження питань розробки стратегії ESG та їх важливість для українського бізнесу, особливо в період надважких викликів, які є зараз у воєнний час та які постануть у період післявоєнного відновлення, буде продовжена, оскільки світова спільнота вважає своїм обов'язком допомагати та всіляко підтримувати український бізнес і суспільство у складні часи.

Передумови організації низки заходів у 2020 році відбувалися у співпраці з Програмою IFC «Сприяння інвестиціям через інтегровані екологічні, соціальні та управлінські стандарти в Європі та Центральній Азії», що реалізується у партнерстві з Державним секретаріатом Швейцарії з економічних питань SECO. Метою цієї Програми є стимулювання та допомога компаніям у прийнятті кращих практик ESG і корпоративного управління, сприяючи їх здатності залучати стійкі інвестиції.

У 2020 році в листі до генеральних директорів найбільших у світі компаній Ларі Фінк (Голова Правління та Генеральний директор інвестиційного фонду «БлекРок» («BlackRock»)), що управляє активами вартістю 7 трлн дол. США попередив, що «кліматичні зміни є особливими. Навіть якщо лише частково прогнозований вплив реалізується, буде набагато більша структурна і довгострокова криза. Компанії, інвестори та уряди мають підготуватися до значного перерозподілу капіталу» [3].

Тому міжнародні компанії все частіше починають узгоджувати свої основні бізнес-стратегії та соціальні цілі з цілями сталого розвитку шляхом прийняття власних ESG-стратегій.

Мета бізнесу, в сучасних умовах, трансформується від отримання прибутку до надання цінності для клієнтів, співробітників, постачальників, партнерів і громад. Компанії і інвестори бачать в цьому конкурентну перевагу для розвитку ринку. Дедалі більше інвесторів прагнуть фінансувати організації та продукти, які підтримують та просувають стратегію сталого розвитку, а лідери цих компаній намагаються бути активними та стійкими у донесенні своїх основних месиджів сталого розвитку. Кожна компанія або навіть країна має свій підхід до принципів ESG. Для того, щоб можна було оцінити прогрес в цьому напрямку було розроблено і 25 вересня 2015 року затверджено Генеральною асамблеєю ООН критерії оцінки успіхів компаній у досягненні прогресу під назвою "17 цілей сталого розвитку".

В Україні вже кілька компаній дуже активно впроваджують принципи сталого розвитку, серед яких група ДТЕК, Метінвест, МХП тощо. Кожного дня таких компаній буде ставати все більше, адже це вже конкретний тренд, який визнаний світом.

Дослідження показали, що останні роки великий бізнес значно активніше розвиває програми сталого розвитку і випускає нефінансові звіти. Вони привертають увагу інвесторів нарівні з аналізом доходів, прибутку або EBITDA конкретної компанії. У світовій практиці ESG-принципи ведення бізнесу перестали бути просто модним трендом і вже виходять на перший план під час оцінки перспектив і ризиків компаній. Але український бізнес ще на початку цього шляху, він тільки вчиться вибудовувати системні підходи до питань сталого розвитку. Оцінка за ESG-принципами розкриває нові відомості про діяльність суб'єкта господарювання.

Так, за допомогою екологічного (E) індексу оцінюють вплив компанії на природну екосистему, що охоплює викиди (наприклад, парникові гази), ефективне використання природних ресурсів у виробничому процесі (наприклад, з погляду енергетичних, водних ресурсів або матеріалів), забруднення та відходи (наприклад, розливи енергоресурсів) та інноваційні дії щодо екодизайну своєї продукції.

За допомогою соціального (S) індексу визначаються зв'язки компанії з працівниками, клієнтами та суспільством. Це включає забезпечення відданості працівників (наприклад, якість працевлаштування, охорона здоров'я та безпека, підготовка та розвиток), задоволення потреб клієнтів (наприклад, виробництво якісної продукції та надання якісних послуг, що гарантують безпеку клієнтів) та бути добропорядним членом громади, де працює компанія.

За допомогою індексу управління (G) надається оцінка поточних систем управління щодо діяльності в найкращих довгострокових інтересах акціонерів, що включає забезпечення прав акціонерів (наприклад, обмеження захисту від поглинання), наявність функціонального правління (наприклад, досвідчені, різноманітні та незалежні члени), існування добре розробленої політики винагород для керівників та запобігання таким нелегальним практикам, як шахрайство та хабарі [2, с.14-15].

Однією із вимог до компаній, які будуть імпортувати до Європейського союзу свої товари та послуги стане використання у своїй діяльності відновлювальних джерел електричної енергії. Сьогодні вже ведеться активна дискусія щодо впровадження так званих "зелених сертифікатів" для експортерів до країн ЄС. Це документи, які підтверджують що підприємство купує електричну енергію яка отримана із відновлювальних джерел, або ж володіє власною генерацією від сонячної електростанції, вітропарку, біогазової установки тощо. У випадку відсутності таких сертифікатів або недостатності тих обсягів електричної енергії отриманої із відновлювальних джерел, такі компанії будуть змушені платити додаткові мита або додаткові платежі при експорті товарів до країн Європейського союзу.

Складність вироблення єдиного методологічного підходу оцінки та аналізу конкурентоспроможності підприємств визначається наступними моментами. По-перше, економічна теорія не однозначно трактує це поняття і дає йому безліч різних і часом суперечливих визначень, кожне з яких охоплює ту чи іншу його сторону, або робить спробу його комплексної характеристики.

По-друге, залежно від того, ким проводиться оцінка конкурентоспроможності підприємства та з якою метою, суттєво варіюються кількість факторів, що беруть участь в оцінці їх значення та якісний склад.

По-третє, поряд з кількісними показниками в оцінці конкурентоспроможності все частіше застосовуються якісні показники, що призводить до додаткових труднощів, пов'язаних з їх кількісною оцінкою і ускладнює розробку методів порівняльного аналізу конкурентоспроможності. Вчетверте, апробовані у світовій практиці методи оцінки конкурентоспроможності підприємств, які носять конкретний економічний і кількісний характер, не використовують наукових підходів до управління (системного, комплексного, відтворювального та ін.). Як правило, кожен підхід до оцінки конкурентоспроможності розроблений не для всіх однорідних підприємств, а для одного-двох.

Тому, один підхід до оцінки враховує, наприклад, резерви у використанні факторів виробництва, інший – вартість конкретних факторів виробництва, третій – ефективність використання потенціалу, четвертий – ефективність виробничо-збутової діяльності, п'ятий – зусилля у сфері підвищення якості товарів і т.д.

В умовах же української економіки необхідно застосовувати не окремі підходи до оцінки конкурентоспроможності, значно поширені в промислово розвинених країнах, а системно-комплексні, що синтезують перелічені та, враховують специфіку вітчизняних ринкових відносин. По-п'яте, сформовані на вітчизняних підприємствах відділи маркетингу не можуть проводити дослідження конкурентоспроможності за відсутності відповідних фахівців і не укомплектованості інформаційними, методичними і технічними забезпеченнями [4].

У сучасній економічній думці відсутня єдина методологія оцінки конкурентоспроможності підприємства, що обумовлене багатьма чинниками, в тому числі галуззю підприємства, його розміром, відмінностями у методах ведення фінансового обліку, управління тощо. Тому кожне підприємство розробляє власну методіку здійснення оцінки своєї конкурентоспроможності або користується найприйнятнішою з тих, що існують.

Найбільшого поширення в оцінюванні конкурентоспроможності підприємств набули методи побудови матриць і визначення комплексного (інтегрального) показника. Проте складність процесу формування і вибору стратегій для певних квадрантів, врахування найчастіше тільки двох показників за використання матриць. Необхідність проведення аналізу всієї товарної маси, відсутність умов глибокого

дослідження для виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності з використанням інтегрального показника дають певну статичність обох методів та призводять до того, що їх використання є доцільним в окремих ситуаціях.

При аналізі конкуренції на рівні галузі, необхідно звертати увагу, перш за все, на суперництво підприємств, оскільки саме результат їх діяльності формує стан галузі. У межах цієї теорії існують два основних підходи до визначення критерію конкурентоспроможності:

- 1) структурний;
- 2) функціональний.

Так, згідно зі структурним підходом становище можна оцінити на основі знання рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу, і бар'єрів для підприємств, що знову йдуть на ринок. Основними перешкодами на шляху нових конкурентів є: економічність великомасштабного виробництва, ступінь диференціації продукції; абсолютні переваги у витратах в існуючих підприємствах; розмір капіталу, необхідний для організації ефективного виробництва [4].

Значення цього підходу полягає в оцінці здібностей підприємства по забезпеченню конкурентоспроможності. Кожна зі сформульованих в ході попереднього аналізу спроможностей підприємства, що досягла конкурентних переваг, оцінюється експертами з точки зору наявних ресурсів.

У наукових роботах всі показники вимірювання конкурентоспроможності поділяються на чотири групи, які характеризують:

- 1) фінансовий стан підприємства (фінансово-економічні показники діяльності);
- 2) ринкову активність (ринкова частка, темп приросту ринкової частки);
- 3) ступінь використання виробничої потужності підприємства (коефіцієнт використання виробничої потужності);
- 4) стан конкуренції між виробниками на певному ринку (інтегральний коефіцієнт інтенсивності конкуренції).

За результатами аналізу цих показників відбувається порівняльна рейтингова оцінка фінансового, майнового стану, рентабельності, ділової активності. Ранжирування рейтингової оцінки за її зменшенням дозволяє виявити фінансово стійке підприємство, найвищий рейтинг якого свідчить про його лідерство за даним показником.

Нові дослідження у сфері оцінки конкурентоспроможності щодо використання інструментів зеленої екологічної політики вказують на доцільність застосування інструментів зеленого маркетингу для формування та посилення зелених конкурентних переваг бізнесу. Тому сьогодні в Україні серед компаній енергетичної галузі спостерігається декілька тенденцій запровадження ESG-принципів.

Практика показала що більшість вітчизняних компаній не звітує щодо показників сталого розвитку. А ті компанії, що звітують, готують звіти з корпоративно-соціальної відповідальності (КСВ) або мають на корпоративному сайті відповідний розділ і розміщують новини. Так, за останні роки намітився тренд, коли великі компанії готують нефінансові річні звіти за стандартом GRI Standards та/або відповідно до вимог Глобального договору ООН, — таких компаній та організацій в Україні близько 20. Тільки одиничні компанії в Україні беруть участь у міжнародних системах, рейтингах та індексах ESG.

З огляду на вимоги Закону про бухгалтерський облік в Україні [7] великі компанії, що мають суспільний інтерес зобов'язані подавати звіт про управління, де частково розкривається питання сталого розвитку. Вимоги щодо розкриття інформації підвищуються кожного року.

Звертає увагу те, що «зелені» аспекти важливі різним категоріям компаній таким, як міжнародні фінансові корпорації, міжнародному бізнесу, українським банкам, які є дочірніми європейських банків, великим компаніям-експортерам, які торгують на міжнародних фінансових біржах. Зміни тенденцій щодо нової оцінки бізнесу дають перспективу на майбутнє.

Міжнародним інвесторам важливі «зелені» фактори та принципи ESG, українським — здебільшого ще ні. Проте у грудні 2021 році з'явилася інформація, що п'ятеро відомих українських підприємців та інвестбанкірів запускають великий private equity fund мінімум на 100 млн дол. із прицілом на «зелені» проекти [5].

Серед молодих підприємців теж стає популярним підтримувати стартапи із «зеленим» порядком денним, купувати акції міжнародних компаній та продукцію компаній, які дотримуються принципів сталого розвитку. При цьому застосування принципів із якими зазвичай стикаються при пошуку способів довгострокової вартості. Щодо точного переліку питань та їхнього змісту на сьогодні не досягнуто консенсусу, при цьому є побоювання про вплив деяких з них на створення вартості компанії. У таблиці 1 визначено деякі з основних питань ESG.

У 2021 році тренд на застосування принципів сталого розвитку та відповідальне інвестування продовжує набирати обертів. Екологічні, соціальні та управлінські показники компаній впевнено займають вагоме місце при прийнятті інвестиційних рішень. Тому зважаючи на ситуацію зі зміною клімату, зростанням бідності на фоні COVID-19 та спадом глобальної економіки представники банківського сектору намагаються максимально убезпечити свої портфелі від високоризикових проектів. У цьому їм допомагає аналіз ESG-даних. Тобто використовуючи ESG-дані простіше приймати рішення у сфері інвестиційної діяльності.

Таблиця 1

Основні питання ESG

Екологічні	Соціальні	Управлінські
кліматичні зміни та вуглецеві викиди	здоров'я працівників та безпека, різноманітність та розвиток працівників	права акціонерів
використання природних ресурсів та управління енергетичними та водними ресурсами	відповідальність перед клієнтами та за якість товарів	склад правління (незалежність та різноманітність)
забруднення та відходи	відносини із громадою та благодійність	політика щодо винагород менеджменту
екодизайн та інновації		шахрайство та хабарництво

Джерело [2, с.14]

ESG-дані – це інформація про екологічні, соціальні та управлінські фактори компанії, що є ключовими для вимірювання сталості та етичного впливу інвестицій на розвиток компанії та всього бізнесу. Наприклад, в ці дані входить інформація про те: скільки води споживає компанія, скільки CO₂ викидів продукує, скільки має працівників та чи дотримана гендерна рівність, як виплачується заробітна плата, тощо. Щодо управлінських критеріїв, то йдеться, приміром, про склад ради директорів, внутрішні заходи з протидії корупції та хабарництва.

Однак, важливо розуміти, що поверхневий збір цих даних та відображення їх у звітах може й допоможе відповідати місцевим нормативним вимогам, але жодним чином не матиме впливу на навколишнє середовище. Цей інструмент управління, який може попередити інвестора про ризики, та допоможе прийняти рішення при будь-яких неочікуваних поворотах у стратегії компанії. Більше того, це не менш ефективний рушій соціального іміджу компанії та покращення репутації з можливістю подальшого доступу до інших джерел капіталу: від зелених облігацій до імпаکت-фондів. ESG-дані справді додають цінності інформації про компанію та позиціонують її на ринку капіталу і інвестування як надійного партнера.

Отже, приходимо до висновку, що ESG-інвестування у світовій практиці, насамперед, розглядається як відповідальне інвестування, яке:

- доповнює теорію управління активами і не означає відмову від основних концепцій;
- дозволяє глибше зрозуміти, як буде створюватися вартість в майбутньому з використанням ESG-принципів;
- враховує різні зацікавлені сторони відповідно до того, як розвиваються компанії.

Під ESG-інвестуванням варто розуміти інвестування, яке спрямоване на мінімізацію ESG-ризиків, зниження забруднення навколишнього середовища до рівнів, що не шкодять здоров'ю людини і природним екосистемам, а також посилення соціальної відповідальності та поліпшення корпоративного управління [1].

Тому ESG-оцінка є важливою у процесі прийняття рішень щодо інвестування довгострокових проєктів, адже допомагає визначити профіль ризику та, як результат, його загальний рівень. Висновки процесу відповідного аудиту та збору даних слід враховувати при структуруванні фінансування у формі звітів, плану дій тощо. Крім того, у разі значних ризиків заходи для їхнього пом'якшення варто проводити до підписання угоди. Якщо виникають ризики, які неможливо мінімізувати, такі угоди відхиляють, оскільки це веде за собою високий рівень ризику для організації, суспільства, та навколишнього середовища.

Практика запровадження ESG-положень у світі в різних регіонах відбувалася з різною швидкістю. Країни Євросоюзу на сьогодні керуються амбітною регуляторною програмою, реалізація якої має сильну політичну підтримку при переході на низьковуглецеву економіку.

У 2018 році Європейська комісія підготувала План дій, а саме стале фінансове зростання, коли деякі ініціативи щодо поточних політик є націленими на переорієнтацію приватного капіталу на сталі проєкти з метою виконання цілей 2030, які визначив ЄС у Паризькій угоді [2, с.19].

Розглянемо докладніше три критерії, за якими оцінюються компанії для інвестування за принципами ESG:

1. Довкілля. Який вплив має компанія на навколишнє середовище? Це може включати вуглецевий слід компанії, токсичні хімічні речовини, що використовуються у її виробничих процесах, тощо.
2. Соціальне. Як компанія покращує свій соціальний вплив як усередині компанії і у ширшому співтоваристві? Соціальні фактори включають все: від рівності ЛГБТК+, расової різноманітності як серед керівників, так і серед персоналу в цілому, до програм інтеграції та практики найму. Важливо також те, як компанія виступає за громадське благо у ширшому світі, за межами своєї обмеженої сфери бізнесу.
3. Управління. Як рада директорів та керівництво компанії сприяють позитивним змінам? Від питань, пов'язаних з оплатою праці керівників, до різноманітності в керівництві, а також того, наскільки добре це керівництво реагує на акціонерів та взаємодіє з ними.

Практика проведених досліджень показала, що важливо розділяти поняття ESG та сталого розвитку. Часто ці поняття ототожнюють. Але сталий розвиток включає додатково велике коло екологічних, соціальних та економічних питань.

На сьогодні, поняття ESG має трохи вужче значення і стосується тільки тих питань сталого розвитку, які впливають на фінансову ефективність і результативність компанії, можливості й ризики, які виникають через вплив на суспільство та довкілля.

Зазвичай компанії розкривають інформацію на своєму офіційному сайті, КСВ-звітах, деколи — у річних нефінансових звітах за стандартом. Ця інформація здебільшого не відповідає нормам звітування щодо ESG-показників, наприклад, по таким питанням:

Відсутність фінансової складової. Компанії розкривають показники сталого розвитку без прив'язки їх до фінансових результатів.

Регулярність та узгодженість. Компанії рідко розкривають інформацію про сталий розвиток, яку можна порівняти, як фінансові результати.

Надійність. Інвестори мають низький рівень довіри до інформації про сталий розвиток компаній, оскільки немає системності у зборі інформації — лише деякі зі звітів проходять аудит третьої сторони.

Рішенням, яке дозволить вселити довіру інвесторам до звітності, може стати аудит інформації щодо сталого розвитку третьою стороною та участь компаній у міжнародних ESG-рейтингах, наприклад Sustainalytics.

В Україні сьогодні найпопулярнішими є стандарти GRI, а також звітування відповідно до вимог Глобального договору ООН. Але звітування щодо ESG, як явище в Україні, ще формується. Часто, фінансові установи вимагають від своїх клієнтів річний звіт, який також може бути інструментом для моніторингу. У цьому звіті компанія повинна повідомити про екологічні та соціальні аспекти діяльності протягом звітного періоду. Задля забезпечення на довгостроковий період комплексного та збалансованого підходу між розвитком бізнесу та інтересами суспільства. Так, Група ДТЕК інтегрувала у свою стратегію цілі сталого розвитку Глобального договору ООН. 2020-й став для Групи ДТЕК роком початку реалізації нової довгострокової стратегії, яка базується на Цілях сталого розвитку ООН та відповідає принципам ESG. У новій стратегії керівники групи компаній ДТЕК прагнуть відповідати інтересам суспільства у ширшому контексті. Саме тому зусилля Групи ДТЕК у сфері сталого розвитку спрямовані на зменшення впливу на довкілля та раціональне використання ресурсів. Основні напрями це підвищення промислової безпеки та збереження здоров'я персоналу, етичне ведення бізнесу й дотримання антикорупційних стандартів. В процесі є стандарти на відкритий діалог із суспільством і працівниками.

Такий підхід застосовується по усьому ланцюжку створення цінностей і на всіх рівнях управління бізнесом. Розглянемо окремі пріоритети ESG-стратегії групи ДТЕК:

1. Виконувати зобов'язання з охорони атмосферного повітря та захисту клімату, інвестуючи в розвиток відновлюваної енергетики та скорочуючи вуглецевий слід теплової генерації.

2. Слідувати принципам циркулярної економіки, в тому числі використовувати промислові відходи.

3. Захищати біорізноманіття та сприяти збереженню екосистем.

4. Слідувати високим соціальним стандартам та бути відповідальним «корпоративним громадянином».

5. Забезпечувати безпечні умови праці та цілісну систему охорони здоров'я співробітників.

6. Слідувати кращим практикам корпоративного управління, ризик-менеджменту та комплаєнсу [6].

За останні роки компанії Групи ДТЕК покращили показники ефективності своєї діяльності в галузі екології, соціальної політики і корпоративного управління. Оцінка їх діяльності проводилася агентством Sustainalytics, провідним незалежним постачальником досліджень, рейтингів і даних в області ESG. По показникам, наведеним у звіті оцінка ризиків ESG для компанії ДТЕК склала 26,6 бали. У порівнянні з минулим роком, ДТЕК покращив свій рейтинг на 3,3 пункти і зайняв 36 місце в світі серед 214 енергетичних компаній, діяльність яких була проаналізована.

Міжнародне агентство Sustainalytics високо оцінило прогрес компанії ДТЕК у зменшенні ESG ризиків у сферах використання ресурсів, взаємодії з місцевими громадами, охорони праці, впливу на навколишнє середовище, що свідчить про надійність бізнесу ДТЕК.

Нова стратегія компанії ДТЕК до 2030 року заснована на принципах ESG, в її основі закладені ціннісні орієнтири бізнесу і прагнення відповідати актуальним запитам суспільства. Результати оцінки ризик-рейтингу Sustainalytics підтверджують, що компанія ДТЕК обрала вірний шлях розвитку. Покращення рейтингу відбулося завдяки відкритості компанії ДТЕК, прозорості діяльності, розвитку відновлюваної енергетики, впровадження новітніх технологій та великим інвестиціям в сталий розвиток.

Група ДТЕК відповідально ставиться до впливу своєї виробничої діяльності на навколишнє середовище і соціальну сферу, а також піклується про якість життя майбутніх поколінь. У 2020 році компанія ДТЕК інвестувала в сталий розвиток 3 млрд грн.

Крім цього внесок Групи ДТЕК у побудову стійкої економіки та розвиток суспільства у 2020 році сягнув 36,2 млрд грн, в т.ч. 3,2 млрд грн спрямовано на проекти у сфері сталого розвитку, 21 млрд грн податків перераховано до бюджетів усіх рівнів, 12 млрд грн інвестовано в розвиток виробництва [6].

Взаємодія із зацікавленими сторонами – важлива складова стратегії сталого розвитку. Група ДТЕК продовжує дотримуватися принципу інформаційної відкритості та надавати зацікавленим сторонам відомості про свою діяльність. Партнерські відносини та конструктивний діалог ведуться на системній

основі, що дає змогу своєчасно отримувати інформацію про інтереси та очікування зацікавлених сторін. Все це впливає на зміцнення позицій компанії групи ДТЕК на міжнародному ринку енергетичних ресурсів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, досвід групи ДТЕК показав що проекти міжнародного масштабу можна реалізувати лише завдяки високому рівню експертизи власної команди та команди партнерів, в атмосфері довіри та співробітництва. Партнерами у розвитку «зеленої» енергетики України стали кращі світові виробники обладнання, провідні будівельні та фінансові компанії. Завдяки тісній співпраці підприємства ДТЕК набули унікального досвіду та стали експертами на всіх етапах: від розробки проектів «зеленої» генерації та будівництва станцій у короткий термін до експлуатації ВЕС та СЕС відповідно до міжнародних стандартів якості.

Виконані технічні проекти підтвердили міжнародним інвесторам високий професіоналізм українських компаній, що дозволило у 2019 році успішно розмістити «зелені» єврооблігації на 325 млн євро строком обігу п'ять років. Залучені кошти будуть спрямовані виключно на чинні та майбутні проекти ДТЕК ВДЕ. Розвиток у відновлюваній енергетиці буде сприяти цілі ESG-стратегії Групи ДТЕК досягти вуглецевої нейтральності до 2040 року.

Таким чином, дослідження показали що стратегія за ESG-принципами – це дуже важливий інструмент сталого розвитку, який дозволяє компаніям на найвищому рівні інтегрувати екологічні, соціальні та управлінські стандарти, прогнозувати розвиток бізнесу на довгострокову перспективу.

Література

1. Ткаченко А.М., Колесник Е.О. Інвестування за ESG-принципами як визначальний чинник впливу на конкурентоспроможність металургійних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2021, № 4. С. 66–72.
2. Matos P. ESG-pryntsyupy ta vidpovidalne instytutsiine investuvannia u sviti: Krytychnyi ohliad doslidzhen. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky, 2020. 88 s. URL: https://ua.cfaukraine.org/wp-content/uploads/2020/12/P.Matos_ESG-PRYNTSYPY_ebook.pdf. (дата звернення 28.09.2022).
3. Larry Fink. A fundamental reshaping of finance, blackrock letter to ceos, 14 jan. 2020. URL: <https://www.blackrock.com/americas-offshore/en/larry-fink-ceo-letter>. (30.09.2022).
4. Robert G. Eccles, Svetlana Klimenko. The Investor Revolution. Harvard Business Publishing. URL: <https://hbr.org/2019/05/the-investor-revolution>.
5. Global Sustainable Investment Review. Global Sustainable Investment Alliance. URL: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2019/03/GSIR_Review2018.3.28.pdf. (30.09.2022).
6. ESG-звіт групи ДТЕК за 2020 рік. URL: https://dtek.com/sustainable_development/reportsesg/2020/ (28.09.2022).
7. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>. (дата звернення 28.09.2022).

References

1. Tkachenko A.M., Kolesnyk E.O. Investuvannia za ESG-pryntsyupamy yak vyznachalny chynnyk vplyvu na konkurentospromozhnist metalurhiinykh pidpriemstv. Herald of Khmelnytskyi National University. 2021, № 4. S. 66–72.
2. Matos P. ESG-pryntsyupy ta vidpovidalne instytutsiine investuvannia u sviti: Krytychnyi ohliad doslidzhen. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky, 2020. 88 s. URL: https://ua.cfaukraine.org/wp-content/uploads/2020/12/P.Matos_ESG-PRYNTSYPY_ebook.pdf. (data zvernennia 28.09.2022).
3. Larry Fink. A fundamental reshaping of finance, blackrock letter to ceos, 14 jan. 2020. URL: <https://www.blackrock.com/americas-offshore/en/larry-fink-ceo-letter>. (30.09.2022).
4. Robert G. Eccles, Svetlana Klimenko. The Investor Revolution. Harvard Business Publishing. URL: <https://hbr.org/2019/05/the-investor-revolution>.
5. Global Sustainable Investment Review. Global Sustainable Investment Alliance. URL: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2019/03/GSIR_Review2018.3.28.pdf. (30.09.2022).
6. ESG-zvit hrupy DTEK za 2020 rik. URL: https://dtek.com/sustainable_development/reportsesg/2020/ (28.09.2022).
7. Zakon Ukrainy «Pro bukhgalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>. (data zvernennia 28.09.2022).

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-27](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-27)

УДК 330

Андрій ГЕРМАН

Державний університет «Житомирська політехніка»

<https://orcid.org/0000-0003-4065-9945>

e-mail: andriybasket95@gmail.com

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА СТАРТАП В КРЕАТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В роботі досліджуються теоретичні аспекти інноваційного підприємництва та стартапу в креативній економіці. Важливим завданням будь-якої економіки є забезпечення швидкого економічного зростання, що не є можливим без застосування підприємницьких інновацій. Були розглянуті різні аспекти поняття "підприємництво". Проаналізовано зміст понять «креативне підприємництво» та «креативна економіка». Визначено типи креативних інновацій та досліджено особливості стартапу в креативній економіці.

Ключові слова: підприємництво, економіка, креативна економіка, інновації, стартап.

Andriy HERMAN

Zhytomyr Polytechnic State University

INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP AND STARTUP IN THE CREATIVE ECONOMY

The paper examines the theoretical aspects of innovative entrepreneurship and startup in the creative economy. An important task of any economy is to ensure rapid economic growth, which is not possible without the use of entrepreneurial innovations. Various aspects of the concept of "entrepreneurship" were considered, namely global, economic, intellectual and professional. The content of the concepts "creative entrepreneurship" and "creative economy" was analyzed. The specific origin of the creative economy is considered. Three types of creative entrepreneurship are distinguished: cultural, social and hybrid. The types of creative innovations are briefly characterized: creation of new products, improvement of previously existing ones, bringing the existing one to a new level, use of new resources, creation of a new structure. It was established that the concept of "startup" is located next to the concepts of "entrepreneurship" and "innovation". Peculiarities of a startup in the creative economy have been studied. Currently, it is known that the process of creating and developing conditions for developing and offering new products to the market begins at the startup stage. A startup is a newly created organization that uses different types of innovation. Almost all actions of a startup can be considered as experiments that test the chosen strategies. Various forms of organization of creative and entrepreneurial space in the creative economy have common characteristics.

Keywords: entrepreneurship, economy, creative economy, innovation, startup.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Креативна економіка (економіка знань) – особливий сектор економіки, заснований на інтелектуальній діяльності. Креативна економіка передбачає формування уявлення про змістовні особливості та значення креативної економіки, а також оволодіння різноманітними науковими методами вирішення проблем формування креативних можливостей у сфері генерування нових ідей та їх реалізації. В умовах євроінтеграції розвиток людського потенціалу, підприємництва та інновацій у контексті розвитку креативних індустрій може забезпечити підвищення конкурентоспроможності української економіки, а також довгострокове економічне зростання та інноваційний розвиток підприємств. Тому тема дослідження, обрана в цій роботі, заслуговує на увагу економістів, науковців та фінансистів.

Аналіз досліджень та публікацій

Головним завданням економіки кожної країни є забезпечення швидкого економічного зростання. Сучасний успіх бізнесу все більше залежить від поєднання креативності, підприємництва та технологічних інновацій. До відомих представників економічної думки тема підприємництва та інновацій у креативній економіці можна віднести О.М. Бакусевича, О.С. Вишневського, В.І. Ляшенка та інших фахівців [1–5].

Формулювання цілей статті

Основна мета статті полягає у дослідженні теоретичного аспекту інноваційного підприємництва та стартапу в креативній економіці. Виходячи з мети, можна сформулювати наступні цілі:

1. Розглянути різні аспекти поняття «підприємництво»
2. Проаналізувати зміст понять «креативне підприємництво» та «креативна економіка».
3. Визначити типи креативних інновацій.
4. Дослідити особливості стартапу в креативній економіці.

Виклад основного матеріалу

Увага значної кількості дослідників та експертів сьогодні фокусується на створенні інноваційного підприємства. Це не випадково, оскільки ми приєднуємося до тієї частини дослідників та експертів, яка сприймає інновації за основу розвитку підприємництва. Предметом аналізу є методи та інструменти створення та розвитку бізнес-процесів, що формують основу діяльності інноваційного підприємства та підприємництва [1].

Для того, щоб приступити до дослідження бізнес-процесів, необхідно окреслити канву найважливіших понять, з якими ми маємо працювати. Насамперед, визначимо поняття «підприємництво» та «інновації».

Визначити поняття «підприємництво» не так просто, як здається на перший погляд. Справа в тому, що сенс даного поняття можна шукати в різних аспектах:

1. Глобально підприємництво – явище, що поєднує економічні очікування з технологічними можливостями суб'єкта господарської діяльності.
2. Економічно підприємництво пов'язане з пошуком інновацій у галузі створення нового продукту, залучення необхідних ресурсів для виробництва з урахуванням різних ризиків.
3. Інтелектуально підприємництво є способом мислення, рішень та дій із задоволення потреб людей.
4. Професійно підприємництво представляє конкурентну поведінку стратегічно мислячих особистостей (лідерів), здатних до конкурентної поведінки в ринковому процесі.

Не претендуючи на повноту викладу поглядів смислові характеристики підприємництва, вважаю, що загальне уявлення про цей предмет можна отримати, ознайомившись з працями авторитетних дослідників [2]. Поняття «підприємництво» та «інновації» тісно пов'язані та активно взаємодіють, утворюючи загальний континуум [3].

Підприємництво в креативних галузях має традиційні характеристики, але зазвичай обмежується творчими галузями, такими як мистецтво, культура та дозвілля. У більшості випадків цей вид діяльності прирівнюється до творчого підприємництва, але є певні відмінності.

Креативне підприємництво є відносно новою концепцією в економіці, яка, природно, свідчить про те, що творчість і мистецтво є популярними послугами, які забезпечують успіх будь-якої компанії. Основна відмінність від звичайної норми роботи – це навички творчого мислення, мобільність і здатність постійно навчатися. Засновник креативного простору та коворкінгу «Часопис» та співзасновник проекту «Цікавий Київ» М. Яковер прокоментувала це питання так: «Креативність у сучасному бізнесі – це, перш за все, створення нової вартості шляхом комбінування існуючих ідей» [2].

Креативна економіка має особливе специфічне походження, яке полягає в усвідомленні потреби зміни та вдосконалення підприємницького середовища та (або) свого внутрішнього світу. Крім того, його основи багатогранні. Він характеризується високим рівнем професійної компетентності, широкою галуззю знань, підприємницьким способом мислення, духовністю, етичними кодексами та етичними обмеженнями. Виникає свідомо творча спрямованість (первинний ефект): на створення матеріальних і духовних цінностей, що відповідають потребам суспільства. Існує особливий механізм виконання, в тому числі нестандартного підприємницького креативного прийняття рішень, який базується на постійному коригуванні мотивації та цілей для пошуку найкращого варіанту досягнення цілей, а також для оцінки співвідношення креативних підприємницьких цілей, засобів і результатів. Креативна економіка відіграє трансформаційну роль у зміні світу всередині та поза підприємцем. Варто також згадати наявність вторинних ефектів, а саме розвиток творчих процесів у всій бізнес-структурі та здійснення продуктивної творчої взаємодії між членами бізнес-структури [10].

Таким чином, креативне підприємництво – це діяльність, яка базується на культурній творчості, мистецтві, креативності та здатності використовувати інтелектуальну власність у будь-якій економічній сфері. Творчість знаходить своє відображення в розробці, реалізації та прибутковій реалізації бізнес-ідей.

У креативній економіці можна виділити наступні види креативного підприємництва [4]:

1. Культурне підприємництво – організована діяльність, основною метою якої є виробництво або відтворення, просування, розповсюдження та/або комерціалізація товарів і послуг культурного, історичного та мистецького характеру.
2. Соціальне підприємництво – це діяльність, спрямована на активне вирішення екологічних, соціальних і культурних проблем.
3. Гібридні підприємницькі моделі в креативній економіці вирішують соціальні проблеми, керують соціальними змінами, підвищують грамотність і обізнаність людей.

Таким чином, креативне підприємництво включає всі сфери діяльності та виробництва, які використовують креативні методи у господарській практиці, в тому числі сферу виробництва харчових продуктів. У креативних індустріях підприємництво перетворює творчий та інтелектуальний капітал на «ринкові продукти» (як варіант «їжі»).

Інновації – плоди креативного мислення. Це нововведення, що з'являються у міру розвитку творчих ідей та винаходів, втілених у нові продукти. Від винахідника до споживача нововведення доводиться

підприємцем. Роль підприємця полягає у комерціалізації нововведення, у створенні ринку нового продукту. Таким чином, підприємці є новаторами, але не завжди є винахідниками. Роль підприємця – знайти спосіб комбінації ресурсів, створити продукт і довести його до споживача [5].

Видатний дослідник Йозеф Шумпетер виділив ряд найважливіших типів інновацій, з якими, як правило, мають справу підприємці:

4. Створення нових продуктів у вигляді виробництва товарів, наданих послуг та/або виконаних робіт з подальшим виходом на ринок.
5. Новий виробничий процес чи подання споживачам раніше існуючого, але вдосконаленого продукту (товару, послуги, роботи).
6. Виведення існуючого продукту (товару, послуги, роботи) на новий чи раніше не привабливий для потенційного споживача ринок.
7. Використання нового джерела матеріальних, нематеріальних чи трудових ресурсів, необхідні виробництва.
8. Створення та розвиток нової організаційної чи виробничої структури [9].
9. Можна додати ще два, які стали актуальними в даний час:
10. Створення нової моделі бізнес-процесів, що дозволяє ефективніше комбінувати ресурси та виводити продукт на ринок. В цьому випадку нововведеннями є застосування нових методів та інструментів залучення споживачів у процес проектування, створення, тестування та апробації споживачем нового продукту.
11. Використання нових моделей, методів та інструментів залучення фінансових ресурсів для організації бізнес-процесів.

Навіть характеристик, запропонованих Йозефом Шумпетером, дозволяє побачити, що точкою відліку діяльності інноваційного підприємства є стартап. Дане поняття все частіше застосовується в лексичі вчених, експертів і, звичайно, самих підприємців. Тому поряд з поняттями «підприємництво» та «інновації» увага дослідників та експертів фокусується на понятті «стартап» [4].

Крім того, що дане поняття давно розбухує уми креативних і заповзятливих, увага до поняття «стартап» викликана низкою обставин.

По-перше, на стадії стартапу бере початок процес створення та розвитку умов для розробки та пропозиції ринку нових продуктів. Інновації, як відомо, руйнують звичний перебіг життя та діяльності людей. Результати зазвичай погано прогножуються. Тому стартап інноваційного підприємства з високим рівнем ймовірності відрізняється невизначеністю результатів. Необхідний як копіткий пошук чинників, здатних вплинути результат, а й методів, з яких можна знизити невизначеність і, отже, уникнути підвищеного ризику інноваційної діяльності. Методи, що дозволяють знизити невизначеність результатів стартапу на практиці – це «створення споживачів», «прототипування продукту», «експеримент та підтвердження фактами», «віражна зміна стратегії».

Наведені методи дозволяють не тільки правильно поставити мету, а й привести справу до досягнення мети. У найбільш загальному вигляді мета стартапа нам представляється в тестуванні ідей і виборі бізнес-моделі. Лише отримавши результат тесту реакції споживачів новий продукт, слід інвестувати у виробництво продукту. Очевидно, поки що немає «сигналів» ринку про визнання продукту споживачами, немає і фактів, що підтверджують доцільність інвестицій.

На етапі стартапу належить створити продукт, який відповідає запитам споживачів, попередньо переконавшись у тому, що саме за цей продукт споживачі готові платити гроші, тобто купувати продукт. На стадії стартапу приймаються рішення та здійснюються дії, необхідні для розробки, тестування та зміни продукту, залучення споживачів, створення та зміни стратегій, концепцій просування до обраної мети. Стартап орієнтує підприємця на проходження від ідеї до продукту в найкоротші терміни, знання споживача, масштабне бачення та зухвалі амбіції [8].

По-друге, стартап – це новостворена організація. Успішні стартапи активно займаються тим, що асоціюється зі створенням організації: приймають на роботу творчих людей, координують їхні дії та створюють культуру, яка допомагає досягати бажаних результатів.

Стартап – це продукт, технологічний прорив чи блискуча ідея. Це насамперед підприємство, створене людьми. Стартап має цінність, створену для людей, які стають клієнтами, що переживають процес взаємодії з компанією. Клієнти – продовження процесу створення продукту. Клієнти стають екосистемою продукту. Стартап як організація налаштований для пошуку нового джерела цінності клієнтам. Важливо налагодити ефективну взаємодію клієнта з новим продуктом [6].

По-третє, стартап може використовувати різні типи інновацій: наукові відкриття, нові версії існуючих технологій, нові бізнес-моделі, що відкривають цінність, яка раніше була прихована, або просто пропонують товари або послуги на нових ринках або представляють їх новим клієнтам. У всіх цих випадках інновації є основою успіху компанії.

Успіх стартапу підтверджується фактами. Це метод, що дозволяє оцінювати успіх за умов високого ступеня невизначеності результату. Інформація про результати може бути отримана лише з фактів. Факти створюють сприятливий ґрунт для появи нових знань про ринки та уподобання споживачів. Виникають у

процесі експериментів. Експеримент дозволяє отримувати важливі дані, пов'язані з перспективами стартапу [7].

Практично всі дії стартапу можна розглядати як експерименти, що тестують вибрані стратегії. У процесі експерименту необхідно з'ясувати, які стратегії обгрунтовано, а які – ні. Експеримент починається з вироблення припущення про те, що може статися, який результат очікується. Потім припущення перевіряється дослідним шляхом. Однак експеримент не повинен сприйматися як низка дій, які можна безладно робити у пошуках істини. Пошук істини – функція наукового дослідження. Тому експеримент заснований на концепціях і теоріях, створених на основі спостережень, узагальнень, індуктивних та дедуктивних висновків. На основі наукового знання виробляється бачення стартапу. Мета експерименту – з'ясувати, як на підставі бачення стартапу створити життєздатний бізнес [8].

По-четверте, стартап передбачає виконання підприємцем ролі новатора, який має знайти баланс раніше названих дій. До людей, виконують роль підприємців, з погляду, правомірно віднести засновників стартапа, менеджерів новостворюваної організації (компанії), яким доручено створити нове підприємство чи інноваційного продукту. Саме названі персони мають бачення, створюють стратегії, вибирають бізнес-модель, будують дорожню карту продукту, визначають склад партнерів, розробляють концепцію продукту. Підприємці та менеджери бачать майбутнє не тільки створюваного підприємства, а й галузі, готові йти на ризик у пошуках нових рішень, необхідних для руху вперед [9].

Кожен, хто створює новий продукт чи бізнес, є підприємцем, знає він про це чи ні, чи працює він у державній організації, дочірній компанії, некомерційній організації чи комерційній фірмі, яка має інвестори. Стартап для підприємця стає вправою у створенні організації. Стартапу обов'язково потрібен менеджмент, здатний підтримувати та розвивати творчий потенціал бізнесу. Без управління підприємці не зможуть ефективно використовувати всі свої творчі можливості.

Доводиться лише констатувати, що нині цілісної парадигми менеджменту для інноваційних підприємств, точніше для стартапу немає. Традиційні інструменти менеджменту не розраховані рішення проблем підприємця за умови високого ступеня невизначеності, у яких зазвичай діють стартап. Майбутнє непередбачуване, у клієнтів все більше альтернатив, а зміни відбуваються дедалі швидше. Проте стартап управляють на підставі стандартних прогнозів та бізнес-планів. Потрібні інструменти підприємницького менеджменту [10].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що різні форми організації креативного та підприємницького простору в креативній економіці мають спільні характеристики, а саме:

- ✓ виконують функції сприяння, сприяння та забезпечення концентрації людського капіталу;
- ✓ допомагають налагодити співпрацю та обміни між окремими митцями, підприємцями та інвесторами, мешканцями міст, підприємствами креативних індустрій;
- ✓ сприяють доступу та обміну новими знаннями та ресурсами, які є критеріями успішної локалізації в креативному секторі економіки.

Підприємницький підхід до менеджменту повинен охоплювати всі функції новоствореної компанії: бачення та концепцію, розробку продукту, маркетинг та продаж, розширення бізнесу, створення партнерських відносин та дистрибуцію, структуру та організаційне проектування.

Завдання підприємця – запропонувати метод оцінки розвитку стартапу. Варто навести приклади лише з деяких із них: чи потрібно інвестувати; якщо інвестувати необхідно, то коли робити інвестиції у бізнес-процес; як розробляти, планувати та створювати інфраструктуру; коли діяти самостійно, а коли знаходити партнерів; коли потрібно враховувати зворотний зв'язок, а коли краще слідувати власному баченню; як і коли розвивати бізнес.

Література

1. Вахович І. Розвиток креативних індустрій: регіональний вимір : монографія / І. Вахович, О. Чуль. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 288 с.
2. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема : навчальний посібник для вищих навчальних закладів / авт. кол. : Ю. М. Бажал, І. В. Бакушевич У. Венесаар та ін. / за ред. д-ра екон. наук проф. Ю. М. Бажала. – К. : Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2015. – 280 с.
3. Свінцицька О.М. Креативна економіка та креативні індустрії : навч. посіб. / О.М. Свінцицька, В.О. Ткачук. – Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2020. – 218 с.
4. Труш Ю. Л. Креативне й інноваційне підприємництво і стартапи в сфері харчових виробництв, як прикладний інструментарій креативної економіки / Ю. Л. Труш, О. Н. Шевченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2021. – Вип. 9 (244). – С. 46–51.
5. Чорна М.В. Місце креативної економіки в системі відтворення сучасних потреб суспільства / М.В. Чорна, В.М. Бредіхін // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2016. – Вип. 2 (24). – С. 60–74.
6. The creative economy. URL: <http://www.creativeeconomy.com/thebasics.htm>

7. UK creative overview. URL: <http://www.thecreativeindustries.co.uk/uk-creative-overview>
8. 32 creative economies in action. URL: <http://www.creativeeconomyreport2013.com/>
9. Florida R. The Rise of the Creative Class. URL: http://www.creativeclass.com/richard_florida
10. Landry Ch. The Creative City. URL: <http://charleslandry.com>

References

1. Vakhovych I. Rozvytok kreatyvnykh industrii: rehionalnyi vymir : monohrafiia / I. Vakhovych, O. Chul. – Lutsk : Vezha-Druk, 2014. – 288 s.
2. Innovatsiine pidpriemnytstvo: kreatyvnist, komertsializatsiia, ekosystema : navchalnyi posibnyk dlia vyshechykh navchalnykh zakladiv / avt. kol. : Yu. M. Bazhal, I. V. Bakushevych U. Venesaar ta in. / za red. d-ra ekon. nauk prof. Yu. M. Bazhala. – K. : Univ. vyd-vo PULSARY, 2015. – 280 s.
3. Svintsytska O.M. Kreatyvna ekonomika ta kreatyvni industrii : navch. posib. / O.M. Svintsytska, V.O. Tkachuk. – Zhytomyr : Derzhavnyi universytet «Zhytomyrska politehnika», 2020. – 218 s.
4. Trush Yu. L. Kreatyvne y innovatsiine pidpriemnytstvo i startapy v sferi kharchovykh vyrobnytstv, yak prykladnyi instrumentarii kreatyvnoi ekonomiky / Yu. L. Trush, O. N. Shevchenko // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2021. – Vyp. 9 (244). – S. 46–51.
5. Chorna M.V. Mistse kreatyvnoi ekonomiky v systemi vidtvorennia suchasnykh potreb suspilstva / M.V. Chorna, V.M. Bredikhin // Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. – 2016. – Vyp. 2 (24). – C. 60–74.
6. The creative economy. URL: <http://www.creativeeconomy.com/thebasics.htm>
7. UK creative overview. URL: <http://www.thecreativeindustries.co.uk/uk-creative-overview>
8. 32 creative economies in action. URL: <http://www.creativeeconomyreport2013.com/>
9. Florida R. The Rise of the Creative Class. URL: http://www.creativeclass.com/richard_florida
10. Landry Ch. The Creative City. URL: <http://charleslandry.com>

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-28](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-28)

УДК 338.24

Ірина БІЛЕЦЬКА

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Західноукраїнського національного університету

<https://orcid.org/0000-0002-6906-7161>

e-mail: luc_im@ukr.net

ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ СЕРЕДОВИЩА СОЦІАЛЬНОЇ РЕЗИЛЕНТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ

У дослідженні розкрито актуальність проблеми формування методології аналізування соціально-економічних систем на прикладі середовища соціальної резилентності населення, під якою розуміється якість соціальної системи регіону в сенсі її здатності не допускати реалізацію ризиків і загроз людини, які призводять до зниження її соціальної безпеки. Методологію розроблено для оцінювання соціальної резилентності населення Карпатського регіону України. Для оцінювання середовища соціальної резилентності відібрано 31 детермінанту, об'єднаних у чотири групи: (1) зайнятість, доходи, умови проживання, (2) соціальне забезпечення, (3) соціальна напруга, (4) забезпеченість соціальною інфраструктурою. Авторська методологія дослідження передбачає реалізацію 5 етапів: формування однорідних динамічних рядів даних; визначення динамічних вагових коефіцієнтів індикаторів у межах кожної групи; розрахунок зважених коефіцієнтів індикаторів; побудова зважених коефіцієнтів підсистем (груп); побудова інтегрального коефіцієнта середовища.

Ключові слова: методологія наукових досліджень; соціальна резилентність; середовище; якість життя; методика аналізування; менеджмент.

Iryna BILETSKA

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management, Western Ukrainian National University

DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGY FOR RESEARCHING THE ENVIRONMENT OF SOCIAL RESILIENCE OF THE POPULATION OF THE REGION

The purpose of the article is to develop a methodology for researching the environment of social resilience of the population of the region. The study reveals the relevance of the problem of forming a methodology for analyzing socio-economic systems using the example of the environment of social resilience of the population, which is understood as the quality of the social system of the region in the sense of its ability to prevent the realization of human risks and threats that lead to a decrease in its social security. The methodology was developed to assess the social resilience of the population of the Carpathian region of Ukraine. To assess the environment of social resilience, 31 determinants were selected, grouped into four groups: (1) employment, income, living conditions, (2) social security, (3) social tension, (4) provision of social infrastructure. The author's research methodology involves the implementation of 5 stages: the formation of homogeneous dynamic data series; determination of dynamic weighting coefficients of indicators within each group; calculation of weighted coefficients of indicators; construction of weighted coefficients of subsystems (groups); construction of the integral coefficient of the medium.

It is shown that the determining determinants of the social resilience of the regions are the system of indicators of socio-economic vulnerability of the population, the strengthening of which leads to the emergence of new and strengthening of current social risks and threats in different time periods. It is proved that social resilience, as opposed to social vulnerability, characterizes the measure of the ability of the population and its individual groups to independently satisfy their needs and realize their own social rights in the conditions that have develop. The scientific novelty of the research results lies in the further development of the methodology for analyzing complex socio-economic systems, in particular in the field of quality of life and strengthening the social resilience of the region's population.

Keywords: methodology of scientific research; social resilience; environment; quality of life; analysis technique; management.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Карпатський регіон України як прикордонна з ЄС територія характеризується власною специфікою та високою проблематикою соціальної резилентності населення з поглибленням дивергенції регіонального розвитку і відставанням від сусідніх європейських країн за ключовими соціальними та економічними параметрами, зростанням зовнішньої міграційної активності населення, посиленням соціального напруження внаслідок «вимивання» людського ресурсу (особливо учнівської і студентської молоді, висококваліфікованих працівників та робітничих кадрів), розбалансування регіональних ринків праці й інших деструктивних впливів. Такі умови та чинники формують середовище соціальної резилентності населення регіону, що потребує свого аналізування на основі специфічної методики аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Таким чином, на сьогодні, теоретико-методичний базис дослідження процесів управління розвитком підприємств, застосування інструментів менеджменту та маркетингу розвинений в достатній мірі. Однак, критично складні умови війни та воєнного стану актуалізують і проблематику і значимість

формування теоретико-методичних і прикладних засад управлінського та маркетингового інструментарію розвитку бізнесу та реалізації його соціально відповідальної поведінки. Позаяк, проблематика соціальної резилентності одночасно розвивається й у дослідженнях, які розкривають класичні основи збереження і розвитку людського капіталу (С. Буртон та ін. [3, с.10–15], С. Дастідар [4, с.18], Ф. Докюер [5, с.3–15], В. Фроментін [6, с.192–201]), соціалізації в умовах постіндустріальної економіки (В. Бойко та ін. [2, с.65–84], М. Гомес [7, с.12], О. Левицька [8, с.507–514]), сучасного досвіду соціальної згуртованості у контексті подолання зростаючих проблем соціальної вразливості (Р. Лупак та ін. [9, с.855–864], Г. Возняк та ін. [15, с.141–157]).

Достатньо вагомими є існуючі в науковій літературі методологічні розробки відносно аналізування різних аспектів соціального середовища. Це головні дослідження О. Мульської та ін. [1, с.330–338; 10, с.283–300; 11, с.426–437], Т. Васильціва та ін. [12; 14, с.44–58; 13, с.117–134] та інших вітчизняних і зарубіжних науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Однак, соціальна резилентність – достатньо новий термін, який ще далеко не в повній мірі утвердився, а це накладає відповідні труднощі в частині її оцінювання, обумовлює потребу в узагальненні вже напрацьованих положень та вибудуванні на цій основі нових підходів й способів аналізування.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розробка методології дослідження середовища соціальної резилентності населення регіону.

Виклад основного матеріалу

Для оцінювання середовища соціальної резилентності населення Карпатського регіону відібрано 31 детермінанту, об'єднаних у чотири групи: (1) зайнятість, доходи, умови проживання, (2) соціальне забезпечення, (3) соціальна напруга, (4) забезпеченість соціальною інфраструктурою.

Принципами відбору індикаторів є: 1) *доступність даних* (за наявності інформацією Державної служби статистики України та головних регіональних управлінь статистики); 2) *універсальність* (можливість відображення емпіричним показником середовища соціальної резилентності населення на національному та регіональному рівнях); 3) *компаративність* (можливість порівняння за темпоральним і просторовим підходами); 4) *валідність* (об'єктивний підхід до відображення підсистем середовища соціальної резилентності); 5) *відтворюваність* (можливість відтворення дослідження панельним методом).

Методика дослідження середовища соціальної резилентності населення передбачає реалізацію 5 етапів:

1. Формування однорідних динамічних рядів даних. Для побудови співмірних рядів значень індикаторів здійснюється нормування показників для кожної групи зокрема у межах обраного регіону за допомогою формули (1) для індикаторів-стимуляторів та формули (2) для індикаторів-дестимуляторів:

$$a_{it}^{sn} = x_{it}^n / k_{nor}, \quad k_{nor} \geq x_{max}^N, \quad (1)$$

$$a_{it}^{dn} = k_{nor} / x_{it}^n, \quad k_{nor} \leq x_{min}^N, \quad (2)$$

де a_{it}^{sn}, a_{it}^{dn} – нормовані значення i -го індикатора-стимулятора та дестимулятора n -ї області в t -інтервалі часу; k_{nor} – еталонне значення індикаторів; x_{it}^n – вихідне значення i -го індикатора n -ї області; x_{max}^N, x_{min}^N – максимальне та мінімальне значення i -го індикатора в t -інтервалі часу у межах N -ї сукупності територій.

2. З урахуванням мінливої соціально-економічної, політичної і зовнішньоекономічної ситуацій, які приводять до структурних змін в економіці та емпіричних оцінках економетричних взаємозв'язків, вагові коефіцієнти, побудовані на основі принципу стійкості в часовому періоду, не відображають реальної дійсності. Для усунення цього недоліку здійснено побудову темпоральних вагових коефіцієнтів з використанням теорії еластичності, яка дає змогу врахувати чутливість інтегрального показника середовища соціальної резилентності до зміни відповідних соціальних індикаторів. Динамічні вагові коефіцієнти індикаторів у межах кожної групи показників для вибраної сукупності територій можна розрахувати за формулою (3):

$$w_{it}^{nk} = \frac{|\mu_i^{kn} \Delta x_{it}^n|}{\sum_{i=1}^j |\mu_i \Delta x_{it}^n|}, \quad (3)$$

де μ_i^k – коефіцієнт чутливості i -го індикатора у k -й групі n -ї області; Δx_{it}^n – коефіцієнт зміни i -го

індикатора n -ї області в t -інтервалі часу; w_{it}^{nk} – ваговий коефіцієнт i -го індикатора у k -й групі n -ї області в t -інтервалі часу; j – кількість i -х індикаторів у кожній групі показників.

3. Розрахунок зважених коефіцієнтів індикаторів у межах k -ї групи показників середовища соціальної резилентності населення здійснюється за допомогою формули (4):

$$\beta_{it}^{nk} = a_{it}^{w_{it}^{nk}}, \quad (4)$$

де β_{it}^{nk} – зважений коефіцієнт i -го індикатора у k -й групі n -ї території в t -інтервалі часу.

4. Побудова зважених коефіцієнтів підсистем (груп) середовища соціальної резилентності населення відбувається на основі мультиплікативного підходу (формула 5):

$$Koeff_{kt}^n = \prod_{i=1}^j \beta_{it}^{nk}, \quad (5)$$

де $Koeff_{kt}^n$ – коефіцієнт k -ї групи індикаторів n -ї території у t -інтервалі часу.

5. Побудова інтегрального коефіцієнта середовища соціальної резилентності населення відбувається на основі додаткового розрахунку динамічних вагових коефіцієнтів мультиплікативним методом.

Прикладного значення набуває методичний підхід до оцінювання середовища розвитку міграційних процесів передбачає аналізування рівнів виштовхування населення за кордон (push-середовище) і притягання іммігрантів (pull-середовище). Запропоновано використовувати матричну модель для оцінювання push-середовища міграції населення, яка базується на локальних функціях залежності рівня виштовхування за кордон від соціально-економічних і медико-демографічних показників (формула 6).

$$SC^{Push} = f(a_1(DS) + a_2(EP) + a_3(LME) + a_4(QL) + a_5(ED)), \quad (6)$$

де SC^{Push} – середовище виштовхування населення за кордон; (DS) – демографічна стабільність та стан здоров'я; (EP) – охоплення населення освітніми послугами; (LME) – стан ринку праці та сфери зайнятості; (QL) – рівень життя населення; (ED) – економічний розвиток країни; a_i – сила виштовхування i -ї групи показників.

Плеяда вітчизняних науковців у дослідженнях фокусуються на виявленні впливу обсягів міграції на рівні розвитку соціальної сфери, ринку праці та кадрової безпеки. Задля виявлення впливу міграції на соціально-економічний розвиток через оцінювання ефектів (позитивних і негативних), а також наслідків для країни походження і призначення мігрантів варто враховувати демографічні, соціальні, економічні, культурні, поведінкові та політичні чинники, а також фактор реверсної міграції. Методами оцінки впливу міграції через грошові трансферти мігрантів на параметри соціально-економічного розвитку є:

(1) темпи економічного зростання: оцінювання еластичності ВВП щодо грошових переказів за допомогою матриць темпів зростання параметрів економічного розвитку і мультиплікаторів;

(2) бідність: моделювання впливу грошових переказів на рівень бідності окремих верств населення та у країні загалом;

(3) економічна нерівність – виявлення чутливості коефіцієнта Джині до зміни обсягів грошових переказів мігрантів;

(4) інфляція – побудова економетричних моделей впливу обсягів міграційних трансфертів на індекс споживчих цін і структуру споживання;

(5) макроекономічна стабільність – матричне моделювання часток міграційних трансфертів у системі національного доходу, загального експорту та прямих іноземних інвестицій;

(6) фіскальний вплив – оцінювання впливу грошових переказів на ефективність і конкурентоспроможність податкової системи;

(7) економічна безпека – обґрунтування оптимального співвідношення індикаторів економічної безпеки та обсягів грошових переказів задля досягнення макроекономічної стабільності національної економіки;

(8) реіндустріалізація національного господарства – визначення наслідків окремих варіантів розвитку реіндустріалізаційної системи через оцінювання ефективності залучення міграційних облігацій у технологічну модернізацію промисловості;

(9) соціальна інфраструктура – моделювання впливу грошових переказів на розвиток соціальної інфраструктури через оцінювання ефективності інвестицій у сфері освіти й охорони здоров'я.

Алгоритм аналізу середовища розвитку цифрових інноваційних технологій за оцінками експертів виробничої сфери, сфери торгівлі та послуг (у формі побудови інтегрального індексу) передбачає виконання двох етапів, у результаті чого можна отримати результати з найвищими оцінками достовірності. На першому етапі в якості головних компонент розглядаються складові середовища (індикатори), а на другому

етапі – усереднені групові показники.

Етап I:

Формування матриці вихідних експертних оцінок для кожної групи індикаторів.

Формування нормованих рядів індикаторів для кожної групи на основі проведеного логарифмування.

Обчислення ваг індикаторів у межах кожної групи методом головних компонент (у програмному забезпеченні Statistica 7) і виявлення структури взаємозв'язків між індикаторами.

Етап II:

2.1. Формування матриці показників у межах кожної групи методом обчислення середніх значень експертних оцінок за трьома сферами.

Нормування показників методом логарифмування і формування стандартизованих групових рядів показників (z_{ni}) для кожної групи.

2.3. Обчислення ваг кожної групи показників у межах відповідної сфери (w_n^s) за допомогою методу головних компонент (математичну обробку даних проведено з використанням програмного забезпечення Statistica 7).

2.4. Побудова часткових зважених групових індексів середовища розвитку цифрових інноваційних технологій за трьома сферами (на основі мультиплікативного методу).

2.5. Обчислення групових індексів середовища розвитку цифрових інноваційних технологій за оцінками експертів трьох сфер на основі формули. Визначення інтегрального індексу середовища розвитку цифрових інноваційних технологій за допомогою мультиплікативного методу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Формування політики у сфері подолання проблем соціальної вразливості та посилення соціальної резилентності населення регіону слід здійснювати на основі попередньо проведеного аналізу із застосуванням якісної методології наукового дослідження цієї проблеми. У будь-якому разі важливо спрямувати зусилля на підсилення дії детермінант соціального забезпечення та соціальної напруги. Послаблення соціальної вразливості населення також потребує додаткових заходів, орієнтованих на покращення зайнятості та умов проживання, зростання доходів населення, розвиток соціальної інфраструктури.

Подальші наукові дослідження у цьому напрямі стосуються економіко-математичного прогнозування тенденцій розвитку соціальної резилентності населення регіону.

Література

1. Мульська О.П. Концептуальне моделювання моніторингу середовища розвитку міграційних процесів. Вісник Хмельницького національного університету. Економічна серія. 2020. № 4. Том 2. С. 330-338.
2. Boiko V., Mulska O., Baranyak I., Levytska O. Ukrainian migration aspirations towards Germany: Analysis and development scenarios. Comparative Economic Research. 2021, 24(1). P. 65-84.
3. Burton C., Rufat S., Tate E. Social Vulnerability: Conceptual Foundations and Geospatial Modeling. Vulnerability and Resilience to Natural Hazards, 2018. Cambridge University Press.
4. Dastidar S.G. Impact of Remittances on Economic Growth in Developing Countries. Global Economy Journal. 2017, 13.
5. Docquier F. Long-term trends in international migration: lessons from macroeconomic model. Economics and Business Review. 2018, 18(1). P. 3-15.
6. Fromentin V. The long-run and short-run impacts of remittances on financial development in developing countries. The Quarterly Review of Economics and Finance. 2017, 66. P. 192-201.
7. Gómez M. G., Giráldez M. S. The causality between economic growth and immigration in EU/EFTA member states. Documentos de trabajo do Departamento de Economía Aplicada, Working Paper: 17/01. September 2017.
8. Levytska O., Mulska O., Ivaniuk U., Kuniyska-Iliash M., Vasylytsiv T., Lupak R. Modelling the Conditions Affecting Population Migration Activity in the Eastern European Region: The Case of Ukraine. TEM Journal. 2020, 9(2). P. 507-514.
9. Lupak R., Boiko R., Kuniyska-Iliash M., Vasylytsiv T. State Management of Import Dependency and State's Economic Security Ensuring: New Approaches to Evaluating and Strategizing. Accounting. 2021, 7(4). P. 855-864.
10. Mulska O., Levytska O., Zaychenko V., Vasylytsiv T., Ilyash O. Pull environment of migration in the EU countries: Migration vector from Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021, 19(4). P. 283-300. doi:10.21511/ppm.19(4).2021.23
11. Mulska O., Levytska O., Panchenko V., Kohut M., Vasylytsiv T. Causality of external population migration intensity and regional socio-economic development of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2020, 18(3). P. 426-437.

12. Vasylytsiv T., Mulska O., Levytska O., Kalyta O., Kohut M., Biletska I. External migration and endogenous development nexus: Challenges for the sustainable macroeconomic policy. *Estudios de Economia Aplicada*. 2021, 39(8).

13. Vasylytsiv T., Mulska O., Panchenko V., Kohut M., Zaychenko V., Levytska O. Technologization processes and social and economic growth: Modeling the impact and priorities for strengthening the technological competitiveness of the economy. *Regional Science Inquiry*. 2021, 13(1). P. 117-134.

14. Vasylytsiv T., Mulska O., Levytska O., Lupak R., Semak B., Shtets T. Factors of the Development of Ukraine's Digital Economy: Identification and Evaluation. *Science and Innovation*, 2022. 18(2). P. 44–58.

15. Voznyak H., Mulska O., Bil M., Patytska K., Lysiak L. Financial well-being of territorial communities and the economic growth of the regions of Ukraine: assessment and modeling of interrelation. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2022. 8(2). P. 141-157.

References

1. Mulska O.P. Kontseptualne modeliuвання monitorynhu seredovyshcha rozvytku mihratsiinykh protsesiv. *Herald of Khmelnytskyi National University*. 2020. № 4. Tom 2. S. 330-338.

2. Boiko V., Mulska O., Baranyak I., Levytska O. Ukrainian migration aspirations towards Germany: Analysis and development scenarios. *Comparative Economic Research*. 2021, 24(1). P. 65-84.

3. Burton C., Rufat S., Tate E. *Social Vulnerability: Conceptual Foundations and Geospatial Modeling*. Vulnerability and Resilience to Natural Hazards, 2018. Cambridge University Press.

4. Dastidar S.G. Impact of Remittances on Economic Growth in Developing Countries. *Global Economy Journal*. 2017, 13.

5. Docquier F. Long-term trends in international migration: lessons from macroeconomic model. *Economics and Business Review*. 2018, 18(1). P. 3-15.

6. Fromentin V. The long-run and short-run impacts of remittances on financial development in developing countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2017, 66. P. 192-201.

7. Gómez M. G., Giraldez M. S. The causality between economic growth and immigration in EU/EFTA member states. *Documentos de trabajo do Departamento de Economía Aplicada*, Working Paper: 17/01. September 2017.

8. Levytska O., Mulska O., Ivaniuk U., Kunytska-Iliash M., Vasylytsiv T., Lupak R. Modelling the Conditions Affecting Population Migration Activity in the Eastern European Region: The Case of Ukraine. *TEM Journal*. 2020, 9(2). P. 507-514.

9. Lupak R., Boiko R., Kunytska-Iliash M., Vasylytsiv T. State Management of Import Dependency and State's Economic Security Ensuring: New Approaches to Evaluating and Strategizing. *Accounting*. 2021, 7(4). P. 855-864.

10. Mulska O., Levytska O., Zaychenko V., Vasylytsiv T., Ilyash O. Pull environment of migration in the EU countries: Migration vector from Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2021, 19(4). P. 283-300. doi:10.21511/ppm.19(4).2021.23

11. Mulska O., Levytska O., Panchenko V., Kohut M., Vasylytsiv T. Causality of external population migration intensity and regional socio-economic development of Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2020, 18(3). P. 426-437.

12. Vasylytsiv T., Mulska O., Levytska O., Kalyta O., Kohut M., Biletska I. External migration and endogenous development nexus: Challenges for the sustainable macroeconomic policy. *Estudios de Economia Aplicada*. 2021, 39(8).

13. Vasylytsiv T., Mulska O., Panchenko V., Kohut M., Zaychenko V., Levytska O. Technologization processes and social and economic growth: Modeling the impact and priorities for strengthening the technological competitiveness of the economy. *Regional Science Inquiry*. 2021, 13(1). P. 117-134.

14. Vasylytsiv T., Mulska O., Levytska O., Lupak R., Semak B., Shtets T. Factors of the Development of Ukraine's Digital Economy: Identification and Evaluation. *Science and Innovation*, 2022. 18(2). P. 44–58.

15. Voznyak H., Mulska O., Bil M., Patytska K., Lysiak L. Financial well-being of territorial communities and the economic growth of the regions of Ukraine: assessment and modeling of interrelation. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2022. 8(2). P. 141-157.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-29](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-29)

УДК 330

Микола GERMAN

Державний університет «Житомирська Політехніка»

<https://orcid.org/0000-0001-5318-0410>

e-mail: herman.kolya@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЙОГО ФІНАНСОВИЙ СТАН

В статті теоретично обґрунтовано класифікацію управління фінансовими ресурсами на підприємстві. Досліджено термін «фінансові ресурси», виявлено їх функції. Визначено фактори фінансово-економічного механізму управління підприємством. Охарактеризовано різні підходи до класифікацій фінансових ресурсів. Розроблено етапи управління фінансовими ресурсами на підприємстві та їх вплив на фінансовий стан.

Ключові слова: управління, фінансові ресурси, підприємство, фінансовий стан, управління підприємством.

Mykola HERMAN

Zhytomyr Polytechnic State University

MANAGEMENT OF THE FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE AND ITS IMPACT ON ITS FINANCIAL CONDITION

Financial resources are the basis of entrepreneurial activity. After all, it is they who create the necessary material basis for the functioning of the business in the market, providing what consumers want. Their lack of business can become a very powerful brake on development. All classifications of financial resources of enterprises have certain differences, which are mainly reflected in the concepts, classification tools and signs of classification of various types of financial resources of enterprises. Therefore, the most common is the classification of financial resources according to the source of their formation, according to which three main categories can be distinguished: own, borrowed and borrowed. But in practice, only the first group is clearly distinguished, and the second and third groups are often used in combination. These funds, in turn, fall at various stages of economic operations, under the pressure of internal and external factors. At the same time, the financial resources of the joint-stock company can be directed to current costs of production and sale of products, repayment of obligations of the financial and banking systems, expansion of reproduction and development of enterprises, formation of financial reserves for investment, charitable purposes, sponsorship, etc. Management of financial resources is a set of interrelated elements – a subject (financial manager), an object (financial flow), a goal (creating a repository of resources from appropriate sources and ensuring the effective use of received resources), as well as methods and means of implementation. Management of the company's financial resources is one of the key factors in the organization of the company's production and economic activity, as well as one of the most important factors in ensuring the effective financial and economic activity of the company in modern conditions.

Keywords: management, financial resources, enterprise, financial condition, enterprise management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Під дедалі серйознішим впливом національної економіки, фінансової та політичної кризи найважливішим фактором для успішного розвитку вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі є фундаментальна мета розвитку та побудова ефективної економічної системи. Методи управління бізнесом в Україні доводять, що максимізація фінансової вартості є їх основною метою. Це можна побачити через їх управління фінансами, яке зосереджується на збільшенні вартості ринку та збільшенні привабливості фінансових ресурсів для інвесторів. Це досягається шляхом використання важелів і методів узгодженим і інтегрованим способом. Створення безперервності, узгодженості та адаптивного механізму управління коштами допомагає компаніям краще адаптуватися до мінливих ринкових умов.

Якісний фінансовий менеджмент вимагає від фірми дотримання принципів комплексності та системності. Фінансові ресурси, якими володіє компанія, визначають її фінансовий потенціал, і ринкові умови можуть розширити або зменшити цей потенціал. Усе це потребує розробки ефективної політики управління фінансовими ресурсами як одного з найважливіших елементів загальної стратегії діяльності та розвитку бізнесу.

Аналіз досліджень та публікацій

Вагомий внесок у розвиток теорії управління фінансовими ресурсами корпорацій зробили вчені: Бланк Ю.Ф., Д.К. Ван Хорн, І.С. Гуцал, О.Д. Василик, О.Д. Заруба, Квассо Кнайслер, В.В. Костецький, О.І. Кулінич, Д.І. Колліс, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, С. Монтгомери, К.В. Павлюк, В.Ф. Палей, А.М. Поддєрьогін, Дж. Річард Де, Д.Г. Зігель, Н.Й. Спасів, В.І. Терохін, О.О. Орлов, Р.Н. Холт та ін. Проте навіть сьогодні постійно постають питання, пов'язані з розробкою та впровадженням ефективних стратегій і тактик управління фінансовими ресурсами бізнесу як цілісної системи, підпорядкованої єдиній фінансовій і загальній стратегії функціонування та розвитку бізнесу в сучасних невизначених умовах.

Формулювання цілей статті

Мета статті – теоретичне обґрунтування класифікації управління фінансовими ресурсами на підприємстві. Серед основних завдань виділяємо наступні:

- дослідження терміну «фінансові ресурси», їх функцій;
- визначити фактори фінансово-економічного механізму управління підприємством;
- охарактеризувати різні підходи до класифікацій фінансових ресурсів;
- проаналізувати системний підхід в управлінні фінансовими ресурсами на підприємстві;
- розробити етапи управління фінансовими ресурсами на підприємстві та їх вплив на фінансовий стан.

Виклад основного матеріалу

За сучасних умов становлення української економіки розвиток вітчизняних підприємств набув особливого динамізму. Це пов'язано з тим, що конкуренція з боку українського та іноземного бізнесу досить висока, а споживчий попит на товари та послуги, які пропонуються на ринку, зростає. З іншого боку, підприємства також є споживачами різноманітних ресурсів. Під час здійснення господарської діяльності вони взаємодіють з багатьма контрагентами (постачальниками, кредиторами, споживачами тощо). Тому щоб мати присутність на ринку та успішно працювати, кожен бізнес повинен планувати та прогнозувати власні кроки з урахуванням багатьох факторів, які впливають на його діяльність. Звичайно, професійна робота в маркетингу та інших службах бізнесу є досить важливою. Однак, як справедливо зазначив В.В. Костецький, на сучасному етапі розвитку для фінансового забезпечення своєї діяльності все більшого значення набуває фінансовий менеджмент компаній, оскільки фінансові ресурси є основними ресурсами функціонування та розвитку компаній [1].

У науковій літературі немає єдиної думки щодо тлумачення поняття «фінансова влада», проте існують обґрунтовані наукові методи, які узагальнюють різні погляди. Під фінансовою владою підприємства слід розуміти: належність до бізнесу або в розпорядженні бізнесу використовується для забезпечення простоти, або передових процесів відтворення, або коштів для задоволення колективних соціальних потреб. Фінансові ресурси можна розглядати з двох точок зору: як набір інструментів для залучення фінансових ресурсів, необхідних для обслуговування виробничих та інших витрат організації, і як набір фінансових і потенційних можливостей і фактичного використання в процесі розвитку, забезпечуючи тим самим певний обсяг фінансових ресурсів [12]. Загалом під терміном «ресурс» розуміють засоби, які трансформуються та застосовуються для того, щоб отримати бажані результати. У широкому сенсі «фінансові ресурси» стосуються коштів, які можуть бути використані за певним планом для виконання конкретних завдань і досягнення бажаних економічних результатів.

Фінансові ресурси бізнесу за своєю суттю є складною економічною категорією. Українські вчені, які досліджують його економічну природу, мають дуже різні погляди. Найпоширенішою точкою зору є розуміння фінансових ресурсів як грошей цільового спрямування (кошти, доходи, заощадження). Існує й інший спосіб, за яким науковці розуміють фінансові ресурси не лише як гроші, а й як попередньо оплачені кошти в основному та оборотному капіталі. Прихильники цього підходу розуміють фінансові ресурси ширше за рахунок тієї частини фінансових ресурсів, яка втілена в активах фірми [4].

Таким чином, об'єднавши всі наведені вище визначення, можна скласти загальний погляд на концепцію. Фінансові ресурси підприємств – це частина фондів підприємств, що утворюються в процесі розподілу та перерозподілу національного багатства, валового внутрішнього продукту та національного доходу, акумулюються за рахунок власних, залучених і залучених коштів, і знаходяться в розпорядженні суб'єктів комерційної діяльності та необхідні на виконання своїх фінансових зобов'язань, видатки на забезпечення розширення відтворювального процесу та видатки на отримання прибутку від провадження виробничо-господарської діяльності [10].

Фінансові ресурси підприємства повинні виконувати такі функції:

- забезпечення процесу створення бізнесу;
- формування стартового капіталу;
- формування ресурсного потенціалу;
- забезпечення безперервності і відтворюваності торгового процесу;
- виконання фінансових зобов'язань;
- забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності, конкурентоспроможності та ефективності господарської діяльності [2].

Особливість фінансово-економічного механізму управління підприємством визначається такими факторами:

- формування статутного капіталу, розділеного на певну кількість акцій рівної вартості, та персоналіфікація права власності на товариство за допомогою акцій;
- випуск акцій як найважливіше джерело поповнення капіталу;
- дивідендна політика компанії;
- формування біржових цін;

– розмежування механізму використання акцій між відкритими та закритими акціонерними товариствами [5].

Конкретний зміст фінансових ресурсів цілком визначається наявністю певних ознак:

– накопичені фонди, результат виробництва, розподілу і перерозподілу сукупних суспільних продуктів і національного доходу.

– кінцеві прибутки, кошти, що використовуються для обміну товарів.

– прибутки після реалізації товару [1].

Фінансові ресурси підприємства мають такі властивості:

– знаходяться в стадії формування;

– відображають зв'язок з майном;

– мають джерело та мету використання;

– структура фінансових ресурсів залежить від джерела формування та напряму використання [11].

Фінансово та економічно бізнес працює на основі того, що кошти постійно надходять на банківські рахунки або в касу у вигляді виручки від продажу або квитанцій і вилучаються, коли здійснюються платежі. У процесі формування, розподілу, перерозподілу та використання корпоративних фінансових ресурсів виникли розгалужені грошові відносини, які відображають економічне значення фінансової сфери. У наведеному вище контексті фінансові ресурси також розглядаються за їх вираженням, зокрема як набір власних грошових доходів і доходів, отриманих ззовні (кошти, залучені та позичені), грошові потоки та їх еквіваленти, готівка, кошти, прибутки та цілі підприємства, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розширенням виробництва, забезпечення сталості фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Таким чином, всю сукупність фінансових взаємовідносин фірми можна умовно представити у вигляді грошових потоків з чітко вираженими вартісними характеристиками [7].

При аналізі будь-якого поняття виникає проблема його класифікації, тобто поділу понять на групи за наявністю або відсутністю якоїсь визначальної ознаки. Водночас більшість вчених-економістів зосереджуються на певному маркері поділу, наприклад, за джерелом утворення або кількома основними маркерами – за формою власності, за обігом і за джерелом утворення. Проте для більш повного відображення сутності фінансів підприємства необхідно розглянути їх класифікацію за якомога більшою кількістю ознак.

Так, Поддерьогін вважає, що основними джерелами фінансування підприємств є власні кошти та запозичення. Власний капітал включає статутний капітал, амортизаційні відрахування, валовий дохід і прибуток. А також субсидії, позики, акціонерний капітал та інші отримані пожертви, а також кошти, залучені на фінансових ринках [3].

Романенко вважає, що матеріальним проявом фінансових відносин на рівні суб'єктів господарювання є фінансові ресурси, під якими, на її думку, слід розуміти кошти, акумульовані підприємствами з різних джерел, що вступають у господарський кругообіг, спрямовані на задоволення своїх потреб. Класифікацію фінансових ресурсів підприємств Романенко пропонує здійснювати за двома основними критеріями: залежно від джерела формування та залежно від власності [6].

В.М. Опарін сформулював класифікацію фінансових ресурсів підприємств, запропонував класифікувати їх за такими основними ознаками: за обігом, за використанням, за формою власності. За ознакою кругообігу він розрізняє початкові фінансові ресурси, тобто фінансові ресурси підприємства, що починають свою діяльність і зосереджені в статутних фондах, і приріст, тобто прибуток, отриманий підприємством у вигляді прибутку внаслідок своєї діяльності. Залежно від характеру використання розрізняють уречевлені фінансові ресурси, вкладені в основні засоби, що безперервно забезпечують виробничий процес, і фінансові ресурси в обороті – оборотні кошти. Амортизація основних фондів та їх оновлення за рахунок амортизаційних відрахувань є цільовим фінансовим ресурсом. За ознакою власності він поділяє фінансові ресурси на власні кошти структури підприємства (які можуть бути приватними, пайовими або пайовими залежно від форми власності), безоплатні або цільові кошти, що надаються державою з бюджету і запозичені, включаючи отримані позики [4].

На думку Л.О. Лігоненко, фінансові ресурси підприємств можна розглядати як капітал, а капітал можна поділити:

– за об'єктами інвестування

– за призначенням використання.

– за формою власності підприємства [12].

Кожне джерело фінансових ресурсів має певні позитивні та негативні характеристики, які визначають різний вплив власних коштів та позикових коштів на діяльність підприємства. Власні фінансові ресурси компанії характеризуються: простотою, швидкістю залучення; вищими можливостями отримання прибутку; забезпеченням фінансової стабільності для розвитку бізнесу, що знижує ризик банкрутства; збереженням повного управління та контролю початкових засновників. При цьому обсяг залучення власних фінансових коштів є обмеженим, що залежить від фінансових можливостей засновника та ефективності попередньої діяльності. Збільшення розміру власних коштів порівняно з запозиченими призвело до

стримування зростання прибутковості власних коштів – найбільш привабливого показника для власників бізнесу. Залучення власних фінансових ресурсів потребує вищих витрат, ніж залучення інших зовнішніх ресурсів.

Залучені фінансові ресурси мають достатньо широкі можливості для залучення обсягу операцій порівняно з власними фінансовими ресурсами та мають суттєвий позитивний вплив на зростання активів і зростання корпоративної діяльності. Однак залучення кредитних коштів пов'язане з певними організаційними складнощами при складанні кредитних договорів, що вимагають згоди кредиторів і забезпечення у вигляді матеріальних цінностей або гарантій третіх осіб. Використання позикових фінансових ресурсів також знижує фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик його банкрутства [9]. Питома вага запозичених і власних коштів у фінансових ресурсах даного підприємства є мірою для аналізу фінансової структури підприємства. Це один із найважливіших показників при оцінці фінансового стану бізнесу [9].

Фінансові ресурси – це розмір підприємства, що залежить від його типу та розміру, а також характеру його діяльності. Також фінансові ресурси залежать від обсягу виробництва. Чим ефективніший виробничий процес, тим більші фінансові ресурси. І навпаки, більші фінансові ресурси означають більший обсяг виробництва. Щоб бути платоспроможним, стабільним і ліквідним, підприємству потрібен міцний фінансовий стан. Пошук і ефективне використання фінансових ресурсів є ключовим фактором для досягнення платоспроможності, фінансової стабільності та ліквідності. Це пояснюється тим, що ключем до досягнення будь-якого з цих результатів є пошук фінансових ресурсів, які можна використати для підвищення ефективності компанії [6].

За джерелом утворення фінансові кошти підприємств поділяються на власні кошти (акціонерний капітал), безоплатно засвоєвані державою з бюджету або спеціальних фондів чи централізованих фондів для створення підприємств, позики та кредитування тощо [8]. За поділом оборотних коштів – кошти, з яких підприємство розпочинає діяльність, зосереджені у фондах статутного фонду, тобто початкових фондах, а кошти (прибуток), отримані підприємством у вигляді чистого прибутку за рахунок операційної діяльності розподіляються природою.

Залежно від характеру використання розрізняють уречевлені фінансові ресурси – основні засоби, вкладені в безперервне забезпечення виробничого процесу, і ті оборотні засоби, які обслуговують окремі виробничі цикли – оборотні кошти [12].

За ступенем формування фінансові ресурси поділяються на:

- початкові – формується на початковому етапі діяльності підприємства;
- державно-бюджетні асигнування;
- акціонерні – вклад засновників;
- приватні – власні кошти підприємства.

За терміном використання фінансові ресурси поділяються на вхідні, тобто ресурси, що використовуються тривалий час і безперервно беруть участь у відтворювальному процесі, і використовувані ресурси, тобто поточну вартість у валюті. формі, сума яких включається в ціну продукту і відшкодовується протягом виробничого циклу. В свою чергу, інвестовані фінансові ресурси поділяються на інвестиції: матеріальні активи, нематеріальні активи, оборотні активи [2].

За цільовим призначенням фінансові ресурси поділяються на напрямні (резервні фонди, спеціальні фонди), які можуть бути використані лише на вище зазначені цілі, є універсальними та не мають обмежень за напрямом використання.

Вчений Г.Г. Кірейцев також виділяє класифікації за вартістю або напрямком використання, згідно з якими до фінансових ресурсів бізнесу відносяться витрати на:

- економічний розвиток підприємства;
- соціально-культурні заходи;
- наукові розробки;
- надання благодійної допомоги;
- витрати на утримання відповідних фінансових ресурсів;
- інші витрати підприємства [5].

Також Кірейцев Г.Г. поділяє напрями використання фінансових ресурсів на три категорії:

- фонд додаткової компенсації;
- створення фонду споживання;
- створення резервного фонду [8].

Отже, фінансові ресурси є основою підприємницької діяльності. Зрештою, саме вони створюють необхідну матеріальну основу для функціонування бізнесу на ринку, надаючи те, чого хочуть споживачі. Відсутність у них бізнесу може стати дуже потужним гальмом розвитку. Усі класифікації фінансових ресурсів підприємств мають певні відмінності, які в основному відображаються в поняттях, класифікаційних засобах та ознаках класифікації різних видів фінансових ресурсів підприємств.

Оскільки частина грошового потоку підприємства перетворюється на фінансові ресурси, починається вплив фінансів на забезпечення високого рівня процесів національного відтворення та

прискорення соціально-економічного розвитку країни [6]. Детальне вивчення систем управління фінансовими ресурсами є актуальним для досягнення наступних цілей:

- виживання підприємства в конкурентних умовах;
- уникнення банкрутства і великих фінансових крахів;
- підвищення ринкової вартості компанії;
- прийнятні темпи зростання економічного потенціалу підприємства;
- зростання виробництва і продажів;
- збільшення прибутку;
- скорочення витрат;
- забезпечення прибуткової діяльності тощо [10].

У фінансовому менеджменті система планування ресурсів компанії є частиною її загального фінансового механізму. Як зазначив І.О. Бланк, управління фінансами компанії складається з основних елементів, які реалізують управлінські рішення у сфері фінансової діяльності. Він зазначає, що ця система представлена «системою основних елементів, що регулюють процес прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері фінансової діяльності» [7].

Визначення фінансового менеджменту в загальному сенсі означає більше, ніж просто управління фінансами. Поняття охоплює управління грошовими потоками та створення фінансових ресурсів. У ринковій економіці управлінська діяльність відіграє істотну роль у функціонуванні та зростанні бізнесу. Від правильного управління коштами підприємства залежить загальний успіх виробничо-господарської діяльності компанії.

Суб'єкт і об'єкт управління в системі пов'язані з управлінням фінансовими ресурсами. Це частина загальної системи управління, яка включає дві підсистеми: одну, що стосується суб'єкта управління, та іншу, що стосується об'єкта управління.

Управління фінансовими ресурсами та грошовими потоками через процес передбачає використання конкретних методів, форм і прийомів. Це називається процесним підходом до управління фінансами. Деякі з них включають використання фінансових ресурсів і відстеження витрат [8].

Системи управління вимагають системного підходу до дослідження, документування та розуміння своїх фінансів. Вивчення систем управління потребує розробки методичного процесу, який передбачає дослідження, опис та створення нових знань у цій галузі. Сучасна економічна наука розглядає всі економічні системи та об'єкти. Це пояснюється його застосуванням у наукових дослідженнях. Це призводить до створення ефективних систем управління фінансами для будь-якого рівня економічної безпеки [11].

Розвиток підприємства передбачає широкий аналіз; тому системний підхід до фінансового менеджменту відсувається на користь його основної мети: побудови бізнесу. Це також передбачає оцінку стану, структури, складу та напрямків використання фінансових ресурсів, а також фінансових потреб підприємства. Також оцінюються люди, які беруть участь у фінансах підприємства та інших сферах.

Для правильного вирішення фінансово-економічних питань суб'єктам господарювання необхідно спочатку оцінити свій фінансово-економічний стан за відповідними показниками. Потім була створена багатоваріантна модель, або математична формула управління фінансовими ресурсами підприємства, щоб зробити аналітичні висновки [12].

Ефективне фінансове планування вимагає аналізу наявних ресурсів і розгляду майбутніх можливостей. Для цього потрібен системний та аналітичний підхід. Управління фінансовими ресурсами спрямоване на забезпечення стабільного фінансового стану та ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Це відбувається шляхом методичного формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. Це система засобів, методів і форм, що керують створенням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, тобто:

- у певний проміжок часу компанія повинна використовувати найбільше фінансових ресурсів для здійснення будь-якої діяльності;
- фінансові ресурси повинні використовуватися раціонально на відповідному етапі процесу формування;
- максимізація прибутку та підтримання високої вартості ринку є важливими для зростання ринку.

Різні рівні управління створюють, розподіляють і використовують ресурси з метою формування, розподілу і використання найменших грошей при великих витратах і ризиках. Це ключовий аспект системи [11].

У науковій літературі до завдань управління фінансовими ресурсами в основному відносять:

- забезпечення найкращих умов для придбання необхідних ресурсів;
- максимізація ефективності наявних ресурсів є важливою метою.

У загальній структурі функціонування системи фінансового менеджменту суб'єктів господарювання фінансові ресурси є одним із складових елементів керованої системи, тобто об'єктом управління, який також включає джерела фінансових ресурсів та фінансові взаємовідносини [8].

Фінансові ресурси втілені в грошовому потоці підприємства – сукупності доходів і витрат протягом певного періоду часу, які виникають під час економічної діяльності. Ефективна система управління має базуватися на загальних і специфічних принципах управління. Загальні принципи включають наступне: цілі; правовий захист управлінських рішень; оптимізація управління; децентралізація; відповідність; автоматична заміна втраченого; перші керівники; одноразове введення інформації; нові призначення; сертифіковане навчання. Серед основних конкретних принципів управління фінансовими ресурсами компанії рекомендується виділити наступні принципи: безперервність, ієрархія прийняття рішень, економічність, оптимальність джерел, комплексність, спеціалізація тощо [10].

Управління фінансовими ресурсами – це складний і багатогранний процес, який поділяється на декілька етапів:

- визначення та постановка проблеми;
- зібрати та обробити дані відповідно до заданого питання;
- проаналізуйте отриману інформацію;
- приймати управлінські рішення на основі аналізу;
- реалізувати прийняте рішення;
- оцінка результатів виконання рішення [4].

Така серія дій дозволить отримати оптимальні перевірені результати. Кожну дію можна вказати на основі проблеми. У переважній більшості випадків успіх у вирішенні поставленої задачі залежить від правильного й вдалого вибору та використання методів і прийомів підготовки управлінських рішень.

Вибір і впровадження оптимального рішення в управлінні фінансовими ресурсами залежить від його економічної ефективності, тобто результати повинні відповідати понесеним витратам з урахуванням мінімальних ризиків. Якщо управління фінансовими ресурсами розділити на управління підготовкою та управління використанням, то ефективна підготовка полягає в залученні оптимального обсягу фінансових ресурсів для виконання завдання з найменшими витратами. Ефективне використання характеризується виконанням поставлених завдань з мінімальними витратами фінансових ресурсів і мінімальним ризиком. У той же час отриманий додатковий ефект повинен перевищувати понесені додаткові витрати.

Ефективне управління фінансовими ресурсами відбувається в рамках фінансового механізму. Традиційно структура фінансового механізму складається з п'яти взаємопов'язаних елементів: фінансового підходу, фінансового важеля, правового, нормативного та інформаційного забезпечення [1].

Фінансові методи можна визначити як методи, що впливають на фінансові взаємовідносини суб'єктів господарювання в напрямку управління потоками фінансових ресурсів. До фінансових методів належать планування, прогнозування, позики, податки, страхування тощо [8].

Фінансовий леверидж – це фінансовий метод. До фінансового левериджу належать прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, цільові фонди, фінансові санкції, рента, процентні ставки за кредитами, депозити, облігації, внески в акціонерний капітал, внески до статутного капіталу, портфельні інвестиції, дивіденди тощо [9].

Підтримкою фінансового механізму є законодавчі та нормативні документи, такі як накази, постанови, інструкції та стандарти, прийняті керівним органом. Крім того, фінансові механізми використовують методичні вказівки, типові тарифні ставки, інструкції та інші нормативні документи [7].

Інформаційно-технічне забезпечення функціональності фінансового механізму необхідно враховувати при збільшенні кількості як внутрішньої, так і зовнішньої інформації. Це пояснюється тим, що швидша обробка, менший час доступу та більший обсяг зберігання даних ускладнюють фінансовий механізм. Рекомендується це враховувати при розробці плану інформаційного забезпечення.

Крім того, вважаємо, що до переліку елементів фінансового механізму слід віднести організаційно-управлінське забезпечення, яке забезпечує гарантію побудови обґрунтованої фінансової структури управління підприємством, оптимізації управлінської команди та здійснення управлінської діяльності в межах господарської діяльності підприємства, передбачені повноваження [9].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Щоб вести прибутковий бізнес, необхідно мати кошти. Їх можна визначити як ресурси, які компанія використовує для виконання різноманітних завдань і отримання прибутку. Гроші утворюються, коли капітал розподіляється та перерозподіляється через національний валовий внутрішній продукт і суспільний національний дохід. Здійснюється за рахунок державної власності, запозичень і залучення капіталу. Фінансові зобов'язання виконуються суб'єктами господарювання завдяки їхньому доступу до коштів. Це їм потрібно для виконання своїх фінансових зобов'язань, для розширення процесу відтворення.

Щоб визначити ефективність управління компанією, компанії досліджують низку фінансових показників. До них належать як корпоративні активи, так і пасиви, а також їхній динамічний стан. Крім цього, вони враховують ще кілька специфічних показників, таких як ліквідність капіталу акціонерних товариств, його платоспроможність, рівень економічної активності та оборотності. Вони також враховують використання компанією основних засобів і прибутковість у своїх активах і пасивах.

Література

1. Абдуллаєва А.Є. Особливості здійснення стратегічного управління фінансовими ресурсами на вітчизняних підприємствах / А.Є. Абдуллаєва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2020. – № 1. – С. 188–191.
2. Близнюк О.П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства [Електронний ресурс] / О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – Т. 15, № 2. – С. 52–58.
3. Бугаєнко Д.О. Управління оборотним капіталом та оцінка його впливу на фінансовий стан підприємства / Д.О. Бугаєнко // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (заочна форма). «Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору». – Полтава, 2019. – 715 с.
4. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи [Електронний ресурс] / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – №1 (4).
5. Волинчук Ю. Особливості формування та використання фінансових ресурсів підприємств. / Ю. Волинчук // Економічний аналіз. – 2013. – Вип. 11, ч. 2. – С. 96–101.
6. Гайбура Ю.А. Концептуальні засади формування фінансових ресурсів підприємств за сучасних умов / Ю.А. Гайбура // Агросвіт. – 2020. – № 6. – С.14–21.
7. Гайбура Ю.А. Фінансове прогнозування як елемент управління фінансовими ресурсами підприємства / Ю.А. Гайбура, Л.А. Загнітко // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9.
8. Гріщенко І. Основні аспекти фінансового планування в системі фінансової безпеки підприємства / І. Гріщенко, Т. Гринчук // Економіка та суспільство. – 2020. – № 22.
9. Костецький В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства / В. Костецький // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 135–145.
10. Леось О. Механізми формування фінансових ресурсів підприємств [Електронний ресурс] / О. Леось, І. Коваль // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 1. – С. 119–126.
11. Рудченко І.В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / І.В. Рудченко // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – № 1. – С. 16–19.
12. Тодосійчук В.Л. Концептуальні засади управління фінансовими ресурсами державного підприємства / В.Л. Тодосійчук // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 26. – С. 56–64.
13. Тодосійчук В.Л. Управління фінансовими ресурсами підприємств регіону / В.Л. Тодосійчук, А.Р. Ременюк // Матеріали доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. «Економічні, політичні та культурологічні аспекти європейської інтеграції України в умовах нових глобалізаційних викликів» (м. Ужгород, 16-17 квітня 2018 року). – Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2018.

References

1. Abdullaieva A.Ye. Osoblyvosti zdiisnennia stratehichnoho upravlinnia finansovymy resursamy na vitchyznianskykh pidpriemstvakh / A.Ye. Abdullaieva // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2020. – № 1. – С. 188–191.
2. Blyzniuk O.P. Klasyfikatsiia dzherel formuvannia finansovykh resursiv pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / O.P. Blyzniuk, A.P. Horpynchenko // Visnyk Mizhnarodnoho slovianskoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky. – 2013. – T. 15, № 2. – S. 52–58.
3. Buhaienko D.O. Upravlinnia oborotnym kapitalom ta otsinka yoho vplyvu na finansovy stan pidpriemstva / D.O. Buhaienko // Materialy II Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi konferentsii (zaochna forma). «Formuvannia ta perspektivy rozvytku pidpriemnytskyykh struktur v ramkakh intehtatsii do yevropeiskoho prostoru». – Poltava, 2019. – 715 s.
4. Vovk I. Klasyfikatsiia resursiv pidpriemstva. Suchasni pidkhody [Elektronnyi resurs] / I. Vovk // Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava. – 2012. – №1 (4).
5. Volynchuk Yu. Osoblyvosti formuvannia ta vykorystannia finansovykh resursiv pidpriemstv. / Yu. Volynchuk // Ekonomichniy analiz. – 2013. – Vyp. 11, ch. 2. – S. 96–101.
6. Haibura Yu.A. Kontseptualni zasady formuvannia finansovykh resursiv pidpriemstv za suchasnykh umov / Yu.A. Haibura // Ahrosvit. – 2020. – № 6. – S.14–21.
7. Haibura Yu.A. Finansove prohnouzuvannia yak element upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva / Yu.A. Haibura, L.A. Zahnitko // Ekonomika i suspilstvo. – 2017. – № 9.
8. Hrishchenko I. Osnovni aspekty finansovoho planuvannia v systemi finansovoi bezpeky pidpriemstva / I. Hrishchenko, T. Hrynchuk // Ekonomika ta suspilstvo. – 2020. – № 22.
9. Kostetskyi V. Sutnisno-teoretychni pidkhody do vyznachennia finansovoho zabezpechennia diialnosti pidpriemstva / V. Kostetskyi // Halyskyi ekonomichniy visnyk. – 2010. – № 4(29). – S. 135–145.
10. Leos O. Mekhanizmy formuvannia finansovykh resursiv pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / O. Leos, I. Koval // Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia. – 2014. – Vyp. 1. – S. 119–126.
11. Rudchenko I.V. Udokonalennia mekhanizmu upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva / I.V. Rudchenko // Suchasni pytannia ekonomiky i prava. – 2011. – № 1. – S. 16–19.
12. Todosiichuk V.L. Kontseptualni zasady upravlinnia finansovymy resursamy derzhavnogo pidpriemstva / V.L. Todosiichuk // Infrastruktura rynku. – 2018. – Vyp. 26. – S. 56–64.
13. Todosiichuk V.L. Upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstv rehionu / V.L. Todosiichuk, A.R. Remeniuk // Materialy dopovidei Mizhnar. nauk.-prakt. konf. «Ekonomichni, politychni ta kulturolohichni aspekty yevropeiskoi intehtatsii Ukrainy v umovakh novykh hlobalizatsiynyykh vyklykiv» (m. Uzhhorod, 16-17 kvitnia 2018 roku). – Uzhhorod : Vydavnychiy dim «Helvetyka», 2018.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-30](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-30)

УДК 351:631

Тетяна РАТОШНЮК

Інститут сільського господарства Полісся НААН України, м. Житомир
<https://orcid.org/0000-0002-1097-0874>

Алла СОКОЛОВА

<https://orcid.org/0000-0003-0194-6706>
Волинська державна сільськогосподарська дослідна станція
Інституту картоплярства НААН, смт Рокині, Луцький район, Волинська область

Віктор РАТОШНЮК

Інститут сільського господарства Полісся НААН України, м. Житомир
<https://orcid.org/0000-0001-6937-7541>
e-mail: viktor.ratoshnyuk@ukr.net

Михайло МАРТИНЮК

Поліський національний університет, м. Житомир
<https://orcid.org/0000-0003-4907-7677>

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

В статті висвітлено теоретичні аспекти регулювання екологічно безпечного виробництва сільськогосподарської продукції, обґрунтовано необхідність удосконалення нормативно-правового та організаційно-економічного забезпечення екологічно чистого виробництва аграрної продукції в сучасних умовах, визначено чинники здорового харчування та перелічено заходи державного регулювання АПК України.

Ключові слова: екологічно безпечне виробництво, якість продукції, державне регулювання, продовольча безпека.

Tatiana RATOSHNIUK

Institute of Agriculture Polissia NAAS, Zhytomyr

Alla SOKOLOVA

Institute of Agriculture Polissia NAAS
Volyn State Agricultural research station of the Institute of Potato NAAS

Viktor RATOSHNIUK

Institute of Agriculture Polissia NAAS, Zhytomyr

Mykhailo MARTYNYUK

Polissia National University, Zhytomyr

THEORETICAL ASPECTS OF REGULATION OF ENVIRONMENTALLY SAFE PRODUCTION OF AGRICULTURAL PRODUCTS

The socio-economic development of Ukraine requires increasing the level of food security of the state, providing the population with high-quality and ecologically safe food products in order to preserve their health and improve the welfare of society. The safety of food for the health of the population can be guaranteed only under the condition of organizing strict quality control of food products entering the domestic market, as well as through the implementation of a stimulating policy for the production of ecological products. In this connection, there is an objective need to develop and introduce a set of coordinated organizational and economic measures, which should be based on stricter public, state and self-government control over compliance with established norms and standards regarding production technologies and be implemented at all stages of the product life cycle. An important role in this context will be played by increasing the social responsibility of business, popularization of environmentally safe and energy-saving technologies, greening of all production and consumption processes, which requires coordinated cooperation of managers, managers and employees of agricultural, agro-industrial and processing enterprises, scientists, educators and the public.

The legal regulation of the agro-industrial complex of Ukraine has the greatest influence on the regulation of ecologically safe production of agricultural products. Ecological safety of agricultural products is the state of agricultural products, in which the state has established and established in current legislation mandatory safety parameters for this type of products, special sanitary and veterinary measures and requirements for both products and their producers, establishment of uniform standards safety, uniform systems of certification and marking, state control and supervision of the fulfillment of requirements and standards of environmental safety in the production and sale of agricultural products, as well as establishing norms of administrative, criminal, and civil liability for their violation.

The main goals of state regulation of the agricultural sector are: guaranteeing the food security of the state; providing the population with quality food products; providing industry with raw materials; solving the problems of the economic and social nature of the development of the agricultural industry; ensuring the investment attractiveness of the agricultural sector; increasing the export potential of the agricultural sector.

Keywords: environmentally safe production, product quality, state regulation, food safety.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Соціально-економічний розвиток України вимагає підвищення рівня продовольчої безпеки держави, забезпечення населення високоякісними та екологічно безпечними продуктами харчування з

метою збереження його здоров'я, поліпшення добробуту суспільства. Одні з найкращих у світі родючі землі, сприятливі природно-кліматичні умови, багатий історичний досвід і працездатність сільського населення формують потужний потенціал агропромислового комплексу держави.

У комплексі чинників, які визначають здорове харчування, важлива роль належить не тільки оптимізації харчування, але й забезпеченню чистоти харчових продуктів. Встановлення енергетичної і біологічної цінності продуктів харчування, уміння розпізнати і попередити вміст токсичних і отруйних речовин різної природи в їжі дає змогу попередити їх негативний вплив на стан здоров'я. Безпечність продовольства для здоров'я населення може гарантуватися лише за умови організації суворого контролю за якістю продуктів харчування, що надходять на внутрішній ринок, а також за рахунок здійснення стимулюючої політики щодо виробництва екологічної продукції [1].

Формулювання цілей статті

Мета роботи полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних аспектів регулювання екологобезпечного виробництва сільськогосподарської продукції.

Методика досліджень

У ході дослідження використано комплекс методів, що дозволило одержати науково обґрунтовані результати. Зокрема, використано такі методи: монографічний, аналізу і синтезу, аналогії, порівняння. Методологічною та інформаційною основою дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, матеріали періодичних видань, Internet-ресурси й аналітичні матеріали щодо виробництва екологобезпечної продукції.

Виклад основного матеріалу

В сучасних умовах розвитку суспільства спостерігається суттєве розширення міжнародної торгівлі, у тому числі й торгівлі харчовими продуктами, що забезпечує доступ споживачів до їх широкого асортименту та різноманіття, за доступними цінами, протягом усього року. Поглиблення міжнародної торгівлі загострило проблему щодо розходжень у вимогах, стандартах і домінантах стосовно безпеки продовольства у країнах світу. Ці відмінності досить часто є проявом уподобань і смаків населення різних країн. Як правило, вони відображають спроможність виробляти безпечні харчові продукти та бажання платити більше за технології, які зменшують відповідні ризики. У цьому зв'язку неабиякої актуальності набуває проблема розроблення та запровадження єдиного загально прийнятого базису стандартів щодо безпеки харчових продуктів, що сприятиме поліпшенню якості продовольства та його екологічності.

У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя населення, економічної, соціальної й екологічної безпеки [2]. Екологічна безпека харчових продуктів є глобальною проблемою, оскільки зачіпає не лише здоров'я людини, але й впливає на економіку країни в цілому. Якість харчових продуктів позначається на рівні життя та соціальній активності людини, значною мірою впливає на демографічні аспекти відтворення людського потенціалу.

На даний час у споживача з'являється все більше підстав ставити під сумнів якість вироблених продуктів, що пов'язано з погіршенням умов навколишнього природного середовища (радіоактивне та хімічне забруднення); застосуванням екологонебезпечних технологій виробництва сировини й продовольства (підвищена хімізація й індустріалізація виробництва); низьким контролем якості процесів їх виробництва; використанням генномодифікованих організмів при вирощуванні сільськогосподарських рослин і тварин тощо.

Враховуючи економічний, екологічний та соціальний стан в Україні проблему якості й безпечності продукції можна розглядати як найактуальнішу проблему збереження генофонду. Адже, для нормальної життєдіяльності людини необхідний повноцінний набір продуктів харчування з врахуванням її індивідуальних особливостей, характеру та умов проживання [3].

Неякісні харчові продукти, які споживає людина, незадовільний стан природних екосистем зумовлюють негативні зміни у здоров'ї та самопочутті людини. Сучасні масштаби екологічних трансформацій створили реальну загрозу життю та здоров'ю громадян України, її національній безпеці. Забруднення сільськогосподарської продукції, яке робить її небезпечною для здоров'я споживачів, здійснюється в результаті забруднення атмосферного повітря, води та ґрунтів, неконтрольованого використання пестицидів й агрохімікатів, забруднення земель та продукції важкими металами. Має місце забруднення сільськогосподарської продукції діоксидами й іншими отруйними речовинами, генетично модифікованими продуктами. В цілому ж головними причинами, що призводять до неконтрольованого виробництва екологічно небезпечної сільськогосподарської продукції є (рис. 1):

Виробництво і продаж якісної та безпечної харчової продукції з максимально збереженими незамінними харчовими речовинами – це проблема не тільки споживача, технічна, але й економічна, соціальна та політична. У зв'язку з цим гостро постають проблеми, пов'язані з підвищенням відповідальності за ефективність та об'єктивність контролю якості сировини, дотримання правил ведення технологічних процесів переробки, пакування, зберігання сировини, та нормативів зберігання і реалізації готових продуктів [3].



Рис. 1. Система зовнішніх та внутрішніх чинників виробництва екологічно небезпечної сільськогосподарської продукції
Джерело: розроблено авторами

Світові глобалізаційні процеси, розвиток торгівельних відносин наполегливо вимагають нових підходів до забезпечення якості і безпеки життя в Україні. Гармонійний розвиток людини та її здоров'я багато в чому пов'язані з характером харчування й навколишнім середовищем. Використання антибіотиків при вирощуванні худоби й птиці, синтетичних антиоксидантів для продовження терміну зберігання, надмірне захоплення нетрадиційними добавками шкодить не лише здоров'ю, але й життю кожного українця. В статті 3 Конституції України зазначено, що "людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю..." [4]. Стрімка динаміка розвитку українського продовольчого ринку ставить перед суспільством нове завдання – захист людини та довкілля від негативних впливів антропогенної діяльності. Реалізація поставленої мети вимагає зосередження зусиль громадських організацій, наукової спільноти, пересічних громадян та органів виконавчої влади й місцевого самоврядування усіх рівнів.

Якість та екологічна безпека сільськогосподарської продукції – проблема, яка прямо чи опосередковано торкається соціальної та економічної сфер національної економіки, впливає на рівень життя, суспільну активність, демографічні показники. У цьому зв'язку виникає об'єктивна необхідність розроблення та запровадження комплексу взаємоузгоджених організаційно-економічних заходів, які мають ґрунтуватись на більш жорсткому громадському, державному та самоврядному контролі за дотриманням встановлених нормативів та стандартів стосовно технологій виробництва і здійснюватись на усіх етапах життєвого циклу товару. Вагому роль у даному контексті відіграватиме підвищення соціальної відповідальності бізнесу, популяризація екологічно безпечних та енергоощадних технологій, екологізація усіх процесів виробництва та споживання, що вимагає узгодженої співпраці керівників, менеджерів і працівників аграрних, агропромислових й переробних підприємств, науковців, освітян та громадськості.

Сільськогосподарське виробництво – одна із найважливіших галузей народного господарства. Вона виробляє 96–98 % продовольчої продукції, яка споживається населенням, 50–55 % сировини для промисловості, а його частка у національному доході становить близько 30 %.

Для вироблення екологічно безпечних харчових продуктів потрібна екологічно безпечна сировина, яку можна отримати тільки за умов, що забезпечують відповідний стан навколишнього середовища (грунту, води, повітря, флори), а також стан здоров'я тварин. Продукти повинні бути біологічно повноцінними, тобто їх хімічний і біологічний склад повинен забезпечувати нормальний обмін речовин в організмі людини. Екологічна безпека харчових продуктів залежить від хімічного, біологічного, механічного складу та деяких інших властивостей ґрунту [4].

Екологічна безпека виробництва сільськогосподарської продукції – це окремий інститут права екологічної безпеки, оскільки має предметом свого дослідження особливий продукт суспільної виробничої діяльності – сільськогосподарську продукцію. Сільськогосподарська продукція отримується в результаті сільськогосподарського виробництва. Сільськогосподарське виробництво (або сільське господарство як галузь народного господарства) традиційно поділяється на галузі рослинництво та тваринництво, які перебувають у тісній взаємодії та забезпечують потреби членів суспільства у продуктах харчування та у сировині для переробної промисловості.

Теоретичною основою екологічної безпеки виробництва сільськогосподарської продукції є систематизовані екологічні знання про охорону довкілля, які акумульовані екологічним правом України. Мається на увазі, перш за все, положення В.В. Костицького, із яким неможливо не погодитись, про те, що «у багатьох країнах, насамперед, західноєвропейських, діяльність людей, скерована на збереження, відновлення і поліпшення природних умов, позначається трьома термінами: охорона природи (у вузькому розумінні), раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки» [5].

Поділ діяльності людей, який наводить Костицький В. В. у монографії «Екологія перехідного періоду: право, держава, економіка», характеризує особливості суспільних відносин у кожній із названих сфер діяльності і відносить до діяльності, пов'язаної із забезпеченням екологічної безпеки, забезпечення такої безпеки у матеріальному виробництві. Якщо деталізувати цей поділ, то отримаємо забезпечення екологічної безпеки у сільськогосподарському та промисловому виробництві. Слід зауважити, що існує певний правовий взаємозв'язок між забезпеченням екологічної безпеки сільськогосподарської продукції та забезпеченням екологічної безпеки у науковій та науково-технологічній сферах, та із цивільним захистом населення. Насамперед, цей взаємозв'язок проявляється в тому, що певні технології, науково-технічні підходи до сільськогосподарського виробництва повинні виконати превентивну функцію – тобто виключити, а якщо це неможливо на даному етапі розвитку, то мінімізувати загрози екологічній безпеці сільськогосподарської продукції в процесі її виробництва. Для цього науково-технічні підходи та технології виробництва сільськогосподарської продукції повинні бути розроблені таким чином і із застосуванням такої кількості перевірених дослідним шляхом спеціалізованих знань, щоб реалізувати недопущення виникнення екологічного ризику у сфері виробництва сільськогосподарської продукції. Щоб це було можливим, такі технології повинні відповідати вимогам екологічної безпеки взагалі та забезпечувати якісно позитивний стан довкілля, охорону життя та здоров'я людей.

Регулювання являє собою поняття, притаманне природній, суспільній, організаційній, технологічній, технічній та іншим сферам суспільного життя і природного розвитку середовища й зумовлює стабільність, підтримує постійність та певний рівень функціонування будь-якої зовнішньої або внутрішньої системи. Найбільш складною сферою регулювання є розвиток суспільних виробничих відносин, на які впливають численні фактори як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Причому дія регулюючих державою економічних механізмів країн з ринковою економікою залежить від стану їх економічного розвитку, функціонуючих форм власності, ідеології та побудованих на її основі взаємовідносин між різними сферами діяльності.

Найбільшого впливу на регулювання екологічно безпечного виробництва сільськогосподарської продукції є правове регулювання АПК України. Екологічна безпека сільськогосподарської продукції – це такий стан сільськогосподарської продукції, при якому державою встановлено та закріплено в чинному законодавстві обов'язкові параметри безпеки для даного виду продукції, спеціальні санітарні та ветеринарні заходи та вимоги як до продукції, так і для її виробників, встановлення єдиних стандартів безпеки, єдиних систем сертифікації та маркування, державного контролю та нагляду за виконанням вимог та нормативів екологічної безпеки у виробництві та реалізації сільськогосподарської продукції, а також встановлення норм адміністративної, кримінальної, цивільно-правової відповідальності за їх порушення.

До особливостей сучасного стану АПК України належать: накопичення та загострення суперечностей економічного і політичного характеру; масова збитковість сільськогосподарських підприємств; повільні темпи реформування аграрного сектору економіки; збереження тенденції до звуженого відтворення. У системі регулювання АПК виокремлюють три аспекти; функціональний, структурний, динамічний.

Функціональний аспект полягає у здійсненні моніторингу попиту і пропозиції на зовнішньому та внутрішньому ринках щодо сільськогосподарської продукції й сировини; прогнозуванні кон'юнктури сільськогосподарської продукції; розробленні цільових комплексних програм розвитку АПК та забезпеченні їх реалізації; обґрунтуванні пріоритетних напрямів розвитку АПК та інвестиційної діяльності в АПК; визначенні необхідних структурних та кількісних параметрів державних замовлень на сільськогосподарську продукцію.

Структурний аспект передбачає забезпечення оптимальних співвідношень між галузями АПК та його підкомплексами.

Динамічний аспект полягає у забезпеченні раціональних співвідношень між наявними потребами суспільства і держави в продукції АПК та реальними можливостями АПК щодо їх задоволення.

Основними **цільями** державного регулювання АПК є: гарантування продовольчої безпеки держави;

забезпечення населення якісними продуктами харчування; забезпечення промисловості сировиною; розв'язання проблем економічного і соціального характеру розвитку АПК; забезпечення інвестиційної привабливості АПК; нарощення експортного потенціалу АПК.

Державне регулювання АПК здійснюється *прямими і непрямыми* методами. Загальна схема впливу держави на аграрний сектор України характеризується системою заходів, поданих у табл. 1. Нижче перелічені заходи державного регулювання прямо та опосередковано впливають та контролюють екологічне виробництво сільськогосподарської продукції [6].

Таблиця 1

Система основних заходів державного регулювання АПК України

№ п/п	Заходи	Механізм реалізації
1.	Законодавче забезпечення розвитку АПК	Формування правової бази; прийняття законодавчих та нормативних актів; прийняття Земельного, Лісового, Водного кодексів; розроблення державних цільових програм, формування Концепції аграрної політики
2.	Проведення аграрної реформи	Визначення пріоритетів у розвитку АПК, структурних перетворень, видів діяльності, моделей розвитку АПК, реформування земельних відносин
3.	Індикативне планування	Розроблення системи розрахункових і директивних показників та індикаторів, визначення обсягів державних закупівель
4.	Податкове регулювання АПК	Встановлення єдиного фіксованого податку, податкових пільг, стимулів, звільнення від сплати податку частини доходу за окремими видами діяльності; використання нарахованого ПДВ; застосування податкових преференцій
5.	Кредитна та фінансова політика	Надання державних кредитів, інвестицій; відкриття додаткових кредитних ліній; застосування авансових проплат; надання товарних кредитів (лізинг паливно-мастильних матеріалів, сільськогосподарської техніки); використання цільового субсидування; залучення іноземних кредитів та інвестицій; використання застави землі, майна; впровадження фіксованих кредитних ставок; впровадження фінансового лізингу; впровадження системи здешевлення кредитів комерційних банків; доплати, дотації, часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки
6.	Цінове регулювання	Визначення рівня орієнтованих закупівельних цін; забезпечення паритетності цін; дотування виробництва продовольчих товарів (резервні та заставні закупівлі з метою вирівнювання сезонних коливань)
7.	Інфраструктурне забезпечення	Формування мережі інфраструктури аграрного ринку: аграрних бірж, лізингових компаній, земельного банку; сприяння матеріально-технічному обслуговуванню; розвиток транспортної та сервісної інфраструктури: торгових домів, заготівельно-збутових, обслуговуючих кооперативів, кредитних спілок тощо
8.	Реформування земельних відносин	Встановлення форм власності на землю; правил користування та використання землі; запровадження плати за землю; проведення моніторингу землі, землеустрою, паювання землі
9.	Регулювання імпорту сільськогосподарської продукції	Встановлення ввізного мита на сільськогосподарські товари, термінів їх дії; встановлення квот на ввезення сільськогосподарської продукції; запровадження системи сертифікації та контролю за ввезенням імпоротної сільськогосподарської продукції
10.	Забезпечення державних потреб в сільськогосподарській продукції та сировині	Визначення обсягів і структури держзамовлень; укладення державних та регіональних контрактів; розміщення державних замовлень серед виконавців
11.	Технічне переоснащення та підвищення рівня виробництва	Розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування; сприяння у впровадженні нових технологій виробництва, вирощування та зберігання; часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки; надання кредитів для закупівлі складної сільськогосподарської техніки; фінансування з державного бюджету (фінансовий лізинг)
12.	Забезпечення якості продуктів харчування	Запровадження державної санітарно-гігієнічної експертизи; державного реєстру; ідентифікації; сертифікації

Джерело: розроблено авторами

Комплексний характер нормативного регулювання забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції пояснюється тим, що механізм забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції регулюється не тільки екологічним законодавством, але й нормативно – правовими актами різних галузей права.

Нормативну базу механізму забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції складають нормативно – правові акти, які:

1. Регулюють загальні засади екологічної безпеки сільськогосподарської продукції – Конституція України, Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», Закон України «Про пестициди та агрохімікати» та інші.

2. Містять перелік тих продуктів виробництва, які належать до сільськогосподарської продукції та визначають правила їх виробництва – розділи 1-23 Державного класифікатора продукції та послуг ДК 016-97 від 30.12.1997 р., державні стандарти.

3. Регулюють якість та безпеку продуктів харчування (як результату процесу переробки сільськогосподарської продукції рослинництва та тваринництва) – Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» в ред. від 06.09.2005 р., «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції».

4. Регулюють компетенцію органів державної влади у сфері забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції – Декрет КМУ «Про стандартизацію та сертифікацію».

5. Регламентують спосіб, порядок, умови проведення превентивних (попереджувальних) заходів забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції – Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» в ред. від 06.09.2005 р.

6. Регламентують спосіб, порядок, умови здійснення регулюючих, відновлювальних, аварійно – ліквідаційних заходів, тобто заходів активної протидії екологічному ризику у сфері забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції та відновлення її безпечного стану чи якостей – Закон України «Про санітарно-епідеміологічне благополуччя».

7. Визначають межі правовідносин споживача сільськогосподарської продукції із її виробниками, реалізаторами та органами управління у сфері забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції – Закон України «Про захист прав споживачів».

8. Визначають порядок та спосіб впорядкування та гармонізації національного законодавства, яке містить норми про забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції, із аналогічним міжнародним законодавством шляхом правового регулювання, проведення певних заходів – програма інтеграції України до Європейського Союзу, що затверджена Указом Президента України від 14 вересня 2000 року № 1072.

10. Містять норми права про примусові заходи забезпечення екологічної безпеки та відновлення порушеного безпечного стану, тобто про юридичну відповідальність за порушення у сфері забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції – Кодекс України про адміністративні правопорушення, Кримінальний Кодекс України, Цивільний Кодекс України.

11. Важливою подією для забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції та органічного руху в цілому в Україні стало прийняття 10.08.2018 р. Закону України № 2496-VIII «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» [7], а також 5 листопада 2020 року Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про державну підтримку сільськогосподарства України» та інших законів України щодо функціонування Державного аграрного реєстру та удосконалення державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції». Прийнятим Законом передбачається: «державна підтримка виробників органічної сільськогосподарської продукції здійснюється шляхом: виділення бюджетних субсидій з розрахунку на одиницю оброблюваних угідь та/або одну голову великої рогатої худоби; відшкодування до 30 відсотків вартості витрат на проведення сертифікації органічного виробництва; відшкодування до 30 відсотків вартості витрат на придбання дозволених для використання засобів захисту рослин та добрив, насіння, садивного матеріалу та кормів» [8].

Основними фінансово-економічними заходами щодо здійснення державної підтримки розвитку екологічного виробництва сільськогосподарської продукції в нашій країні слід вважати: субсидювання процентної ставки за кредитами і частини витрат на виробництво та страхування урожаю для виробників сільськогосподарської продукції, дотації, пільгове кредитування й оподаткування, а також удосконалення механізмів регулювання регіональних ринків. Крім того, держава може підтримувати екологічну інспекцію, службу екоконсалтингу, відповідні збутові й постачальницькі організації, органічні насінницькі та племінні господарства, наукові дослідження, союзи, партнерства та спеціальні програми розвитку екологічного виробництва сільськогосподарської продукції.

Варто наголосити, що на момент активних військових дій в Україні, які розпочались 24 лютого 2022 р., загострилися проблеми виробництва екологобезпечної продукції. Результатом бойових дій на сільських територіях є руйнування екосистем, забруднення ґрунтів, зменшення біорізноманіття, зростання кількості шкідників у лісах. Крім того, відбудова зруйнованих об'єктів потребуватиме значної кількості природних ресурсів. Також є ризик невиконання Україною вже поставлених кліматичних цілей, адже війна – це внесок у зміну клімату, а відновлення країни неминуче буде супроводжуватись значними викидами парникових газів. Оскільки очікується значне хімічне забруднення ґрунтів та вод, важливо після війни подбати про ефективну систему моніторингу стану довкілля, яка б дозволила зафіксувати реальний об'єм завданої шкоди довкіллю та дозволила вжити найефективніших заходів, щоб уникнути подальшого погіршення ситуації та щоб відновити екосистему до безпечного стану [10]. Під час детонації ракет та артилерійських снарядів утворюється низка хімічних сполук: чадний газ (CO), вуглекислий газ (CO₂), водяна пара (H₂O), бурий газ (NO), закис азоту (N₂O), діоксид азоту (NO₂), формальдегід (CH₂O), пари ціаністої кислоти (HCN), азот (N₂), а також велика кількість токсичної органіки, окислюються навколишні ґрунти, деревина, дернина, конструкції [9].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, правове забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції являє собою такий економіко – правовий механізм, який складається із таких трьох елементів: право, система органів державної влади у сфері забезпечення екологічної безпеки; загальні та спеціальні функції органів державної влади із забезпечення екологічної безпеки (до яких належить також застосування заходів державного примусу у вигляді заходів юридичної відповідальності за порушення вимог, норм і нормативів екологічної безпеки) [10].

Крім державного регулювання існує також взаємозв'язок екологічної безпеки сільськогосподарської продукції та цивільним захистом населення, який був сформульований В.В. Костицьким, і можна пояснити таким чином: виникнення екологічного ризику у сільськогосподарському виробництві потягло за собою виникнення небезпеки для життя чи здоров'я всього населення чи певної його частини – наприклад, епідемії, війни та ін. Це легко уявити, бо незважаючи на певні заходи державних органів у сфері забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції, не всі елементи механізму її забезпечення створені, як це передбачено законодавством та працюють, чи працюють неефективно. В таких випадках превентивні заходи забезпечення екологічної безпеки відходять на другий план, а ліквідаційно-рятувальні, відновлювальні заходи набувають особливої важливості [5].

Можливість та механізм здійснення таких заходів у загальному встановлюється відповідними законами України, які закладають основи цивільного захисту населення – «Про правовий режим надзвичайного стану», «Про зону надзвичайної екологічної ситуації», «Про воєнний стан». Проте цього недостатньо. Необхідна дієва служба цивільного захисту населення та система нагляду і контролю за дотриманням правил, вимог, нормативів екологічної безпеки, порушення яких може призвести до надзвичайних екологічних ситуацій, а також кваліфіковані підрозділи оперативного реагування, підготовлені до роботи у різних режимах надзвичайних екологічних ситуацій [6].

Отже, проведення політичних, економічних та адміністративних реформ в Україні щодо регулювання екологічного виробництва сільськогосподарської продукції, вимагає високого професіоналізму економістів, менеджерів, фахівців із державного управління при прийнятті управлінських рішень, що спираються на знання про національну економіку як складну відкриту систему, яка перебуває у процесі перманентної трансформації під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Література

1. Ратошнюк Т.М. Економічний механізм стимулювання виробництва екологічно чистої продукції. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. Наука й економіка. Хмельницький. 2012. Випуск 1 (25). С. 150-154.
2. Загородній А.Е. Якість сільськогосподарської продукції як фактор забезпечення продовольчої безпеки національної економіки. Агросвіт. 2015. 22. С. 82-85.
3. Безпека харчування: сучасні проблеми : посібник-довідник / [А.В. Бабюк, О.В. Макарова, М.С. Рогозинський та ін.]. Чернівці : Книги-XXI, 2005. 454 с.
4. Русан В.М., Собкевич О.В., Юрченко А.Д. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні : аналіт. доп. К. : НІСД, 2012. 88 с.
5. Костицький В.В. Екологія перехідного періоду: право, держава, економіка. К., 2003. 772 с.
6. Мельник А.Ф., Васіна А.Ю., Желюк Т.Л., Попович Т. М. Національна економіка. К. : Знання, 2011. 463 с.
7. Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції : Закон України від 10 лип. 2018 р. № 2496-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19>. (дата звернення 15.10.2022 р.).
8. Про внесення змін до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» : Закон України від 05 листоп. 2020 р. № 985-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>. (дата звернення 18.10.2022 р.).
9. Як обстріли та бої впливають на наше довкілля. URL: www.the-village.com.ua > 326103-yak-strazhdae-ekologiya-cherez-obstrili. (дата звернення 19.10.2022 р.).
10. Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. К. : Аграрна наука, 2005. 140 с.

References

1. Ratoshnyuk T.M. The economic mechanism for stimulating the production of ecologically clean products. *Scientific and theoretical journal of the Khmelnytskyi University of Economics*. Issue 1 (25). Science and economy. Khmelnytskyi. 2012. P. 150-154.
2. Zagorodnii A.E. The quality of agricultural products as a factor in ensuring food security of the national economy. *Agroworld* 22, 2015. P. 82-85.
3. Food safety: modern problems: Guidebook / [A.V. Babiuk, O.V. Makarova, M.S. Rogozinsky and at.]. Chemivtsi: Books-XXI, 2005. 454 p.
4. Rusan V.M., Sobkevich O.V., Yurchenko A.D. Organizational and economic instruments of state agrarian policy in Ukraine: analyst. add. K.: NISD, 2012. 88 p.
5. Kostytsky V.V. Ecology of the transition period: law, state, economy. K., 2003. 772 p.
6. Melnyk A.F., Vasina A.Yu., Zhelyuk T.L., Popovych T.M. National Economy. K.: Znannia, 2011. 463 p.
7. On the basic principles and requirements for organic production, circulation and labeling of organic products: Law of Ukraine dated July 10 2018 No. 2496-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19>. (date of application 15.10.2022).
8. On Amendments to the Law of Ukraine "On State Support of Agriculture of Ukraine": Law of Ukraine dated November 5 2020 No. 985-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>. (date of application 10.18.2022).
9. How shelling and fighting affect our environment. URL: www.the-village.com.ua > 326103-yak-strazhdae-ekologiya-cherez-obstrili. (date of application 10.19.2022).
10. Andriychuk V.G., Zubets M.V., Yurchyshyn V.V. Modern agrarian policy: problematic aspects. K.: Agrarian science, 2005. 140 p.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-31](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-31)

УДК 338.242+504:332.14

Оксана ТАРАСОВА

Вінницький національний аграрний університет

<https://orcid.org/0000-0001-5397-8449>

e-mail: sosuresosure@ukr.net

СУЧАСНІ ТRENДИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті вказано на актуальності формування та реалізації політики формування інвестиційно-інноваційного забезпечення становлення та розвитку еколого-орієнтованої економіки. На прикладі областей Карпатського регіону України ідентифіковано ключові проблемні сфери в частині забезпечення сталого еколого-орієнтованого розвитку регіональної економіки. Визначено напрями та засоби регіональної політики переходу до еколого-орієнтованого типу розвитку регіонального господарства. Визначено стратегічні пріоритети політики забезпечення розвитку еколого-орієнтованої економіки, а саме смартпросторовий розвиток, зростання ролі секторів зеленої економіки, дотримання принципів безпеки споживання та соціальної відповідальності, посилення резистентності екологічної системи, збалансування споживання, формування чистого та безпечного життєвого простору. Визначено мету політики збереження навколишнього природного середовища, яка полягає в подоланні екологічної кризи та покращенні параметрів екологічної компоненти якості життя населення. Визначено цільові орієнтири політики покращення екологічного стану території, зокрема в частині збереження і відновлення природного капіталу, забезпечення чистоти повітря, води і території, переходу до зеленої економіки, формування моделі екологічно доцільної поведінки населення і суб'єктів господарювання. Визначено інструментарій формування інноваційно-інвестиційного забезпечення еколого-орієнтованого розвитку економіки регіону.

Ключові слова: регіональний розвиток, політика, еколого-орієнтований підхід, сталий розвиток, інноваційно-інвестиційне забезпечення.

Oksana TARASOVA

Vinnitsia National Agrarian University

CURRENT TRENDS INNOVATION AND INVESTMENT ENSURING THE DEVELOPMENT OF AN ENVIRONMENTALLY-ORIENTED ECONOMY

The purpose of the article is to analyze the state of ecological determinants of the development of the region, to justify the directions and means of the regional policy of transition to an ecologically oriented approach in relation to the development of the economy and the formation of its innovation and investment support.

The article points out the relevance of the formation and implementation of the policy of formation of investment and innovation support for the formation and development of an ecologically oriented economy. On the example of the regions of the Carpathian region of Ukraine, key problem areas in terms of ensuring sustainable ecologically-oriented development of the regional economy have been identified. The directions and means of the regional policy of transition to an ecologically oriented type of development of the regional economy have been determined. The toolkit for the formation of innovation and investment support for ecologically oriented development of the region's economy has been determined.

The strategic priorities of the policy of ensuring the development of an ecologically-oriented economy have been determined, namely smart spatial development, increasing the role of green economy sectors, compliance with the principles of consumer safety and social responsibility, strengthening the resistance of the health care system, balancing the labor market and employment of the population, forming a clean and safe life space. The purpose of the environmental protection policy is determined, which consists in overcoming the ecological crisis and improving the parameters of the ecological component of the quality of life of the population.

Target guidelines for the improvement of the ecological state of the territory have been determined, in particular in terms of preservation and restoration of natural capital, ensuring the cleanliness of air, water and territory, the transition to a green economy, the formation of a model of ecologically appropriate behavior of the population and business entities. The toolkit for the formation of innovation and investment support for ecologically oriented development of the region's economy has been defined.

The scientific novelty of the research results lies in the fact that the methodological and applied provisions of a comprehensive approach to overcoming the ecological crisis and improving the parameters of the development of an ecologically oriented economy are substantiated; the specificity of the approach is the orientation towards the formation of ecologically appropriate behavior - a system of human actions and deeds aimed at preserving, improving, as well as proactive activities to restore the state of the environment.

Key words: regional development, policy, ecologically oriented approach, sustainable development, innovation and investment support.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Екзистенційні виклики сьогодення все більше загострюють і виносять на перший план проблематику переходу до сталого розвитку територій, коли в основі пріоритетів державної та регіональної політики не максимізація доходу і прибутку, а стабільність і згуртованість громади навколо збереження природного середовища та функціонування і розвитку соціально-економічної системи без техногенного навантаження на природне середовище (Програма соціальної політики ЄС), а також поєднання такої

політики з пріоритетами екологізації економіки і суспільства, раціональності використання ресурсів, захисту біорізноманіття (Програма «Європейський Союз для довкілля» (EU4Environment) для країн Східного партнерства на 2019–2022 рр., Європейський «зелений» курс на 2030 і 2050 р.).

Відомо, що для багатьох територій і областей Карпатського регіону України характерний цілий комплекс екологічних проблем (і це попри унікальність територій цього регіону, високий рівень їх потенціалу в частині рекреації та оздоровлення, відпочинку і туризму тощо), які слід враховувати крізь призму їх впливу на якість життя населення. Це забруднення поверхневих та підземних вод, потрапляння забруднюючих речовин у водні об'єкти, забруднення повітря та зміна його складу через промислові та інші викиди, порушення балансу природного середовища внаслідок виснажливого видобування корисних копалин та мінеральних вод, незаконне вирубування лісів Карпат, зміна структури земельних ресурсів через забудови, негативні фізико-географічні процеси, зниження родючості ґрунтів і т. ін.

Зміна ситуації на краще та перехід до засад сталого розвитку областей Карпатського регіону України (Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька та Закарпатська області) потребує впровадження засад еколого-орієнтованої економіки. Водночас, вельми важливо аби такі процеси відбувалися саме на інноваційно-інвестиційних засадах, що дозволить, по-перше, врахувати і впровадити цілий комплекс смарторієнтованих практик до розвитку економіки і суспільства; по-друге, відшукати доступний та ефективний інвестиційний ресурс на такі цілі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Тенденцією сучасних наукових досліджень є гуманізація і екологізація. У центрі уваги перебуває людина, а якість життя населення слугує інтегральною характеристикою рівня розвитку суспільства. Відповідно, значна частина наукових публікацій присвячена проблематиці гарантування якості життя населення через задіяння спектру соціальних та безпосередньо екологічних чинників (М. Агваєр, М. Білз [1, с.2725-2756], Д. Зтерн [11, с.68-76]). У цих та інших публікаціях визначено сутнісно-змістові характеристики еколого-орієнтованої економіки, її структура та чинники формування.

Вельми актуальними на нині публікаціями, які суттєво розвинули як низку класичних теорій, так і сформулювали принципово нове теоретичне підґрунтя в царині екологічної безпеки та еколого-орієнтованої економіки в її основі, стали дослідження з проблем вразливості територій. Власне, якість життя – вагомий чинник й індикатор соціальної вразливості населення в аспектах його стійкості до різного роду небезпек, зокрема екологічних (В. Беренгер та А. Вердер-Чоучейн [2, с.1259-1276], К. Бергшtrand, Б. Меєр, Ю. Чанг [3, с.391-409], Т. Васильців, О. Мульска та ін. [9], Е. Вебб, Д. Блейн, А. Мак Мунн, Г. Нетувелі [10, с.542-547]).

Як сучасні наукові дослідження, так і практичний досвід все більше зміщують акценти в дослідженні якості життя у бік еколого-економічних чинників, адже підтримання екологічної рівноваги та забезпечення стабільності – потужні чинники добробуту, врешті – забезпечення сталого розвитку територій. Йдеться про дослідження таких аспектів, як добробут (Р. Діамонд [4, с.479-524], Дж. Ротбаум [8, с.15-24]), багатство (Мак Лауглін і Дж. Купер [7, с.233-248]), доходи й витрати домогосподарств (Б. Кіз, Н. Махоні, Х. Янг [6, с.54-58]) та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Підтримання екологічної рівноваги в сенсі загальної філософії економічного розвитку територій і досягнення за рахунок цього злагодженості та стабільності стають все більш актуальними передумовами досягнення сталого розвитку регіону. На сучасному етапі розвитку України особливо актуальними є дослідження проблематики еколого-орієнтованої економіки саме на регіональному рівні, коли відповідна специфіка пов'язана передусім із проблемами знеліснення територій та деградації лісових екосистем, порушення гідрологічного режиму рік, що часто призводить до повеней та інших небезпечних стихійних процесів, виснаження сільськогосподарських земель, забруднення регіону відходами різного ступеня безпеки. Такі умови та чинники формують середовище екологічної вразливості регіону, визначають перспективи його подальшого економічного зростання і добробуту населення, а отже, повинні враховуватися у плануванні регіонального розвитку. Дослідження за цими напрямками мають постійну актуальність.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналізування стану екологічних детермінант розвитку регіону, обґрунтування напрямів та засобів політики переходу до еколого-орієнтованого підходу відносно розвитку економіки та формування її інноваційно-інвестиційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу

Як відомо, поняття еколого-орієнтованого економічного розвитку регіону здебільшого трактується науковцями як закономірний комплексний процес нарощування потенціалу регіональної системи, спрямований на ефективне використання наявних ресурсів та збалансований просторово-територіальний

розвиток на принципах саморегулювання, досягнення динамічної рівноваги між економічною та екологічною складовими, прогнозування негативних екологічних наслідків економічної діяльності для їх запобігання задля підвищення якості життя населення.

Розділяючи такі погляди, додамо, що потрібно ще більше підняти рівень актуальності планування регіонального розвитку безпосередньо на засадах еколого-орієнтованого підходу, який, по суті, безальтернативний. Гонитва за ефективізацією виробництва практично завжди має свої дефекти, негативні наслідки, що полягають у критичному, надмірному виснаженні ресурсів – матеріальних, технічних, людських, інтелектуальних, врешті-решт – природно-ресурсних. Відтак, класиками теорії сталого зростання вже давно доведено системні переваги еколого-орієнтованого розвитку, який, як правило, менш динамічний, однак поступовий і стабільний, дозволяє досягати позитивних змін в регіональному розвитку за всіма складовими – економічним, соціальним, демографічним, екологічним і т. п. І це все забезпечує збереження первинної еко-системи регіону як провідної компоненти високого рівня якості життя населення. Відтак, як сутнісно-концептуальні, так і методико-прикладні положення дослідження еколого-орієнтованого розвитку економіки регіону слід розвивати з дотриманням принципів, орієнтованих на: збереження і відновлення природного капіталу; забезпечення чистоти повітря, води і території; перехід до зеленої економіки; формування моделі екологічно доцільної поведінки суб'єктів господарювання, мешканців і гостей регіону. Специфікою підходу є зорієнтованість на формування екологічно доцільної поведінки – системи дій і вчинків суб'єкта (людини, домогосподарств, підприємств, органів влади), спрямованих на збереження, покращення, а також проактивну діяльність з відновлення стану довкілля.

Однак, передумови формування екологічно-орієнтованого підходу до розвитку економіки Карпатського регіону України, на жаль, не сприятливі, підтвердження чого знаходимо у низці негативних значень провідних індикаторів екологічного стану та безпеки регіону. Так, якщо забір води із природних водних об'єктів в аналізованих областях не високий, що не завдає значної шкоди водоймам, то Львівська область при цьому характеризується надмірними обсягами скидання забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти (табл. 1). У 2020 р. відповідний показник становив 18,1 м куб. у розрахунку на одну особу населення регіону. Значення цього показника перевищувало середньо державне.

Таблиця 1

Показники водних ресурсів Карпатського регіону України, 2015–2020 рр.

Показники	Області	Роки					2020/2015		
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	+/-	%
Забір води зі природних водних об'єктів, м ³ на 1 особу	Закарпатська	28,6	30,2	35,8	37,4	31,9	33,7	5,10	117,83
	Івано-Франківська	65,8	61,6	64,6	69,9	69,4	68,4	2,60	103,95
	Львівська	71,8	70,2	69,6	68,2	67,3	67,2	-4,60	93,59
	Чернівецька	64,8	72,7	72,8	74,0	71,0	69,4	4,60	107,10
	Україна	226,8	232,6	217,6	268,0	265,2	263,8	37,00	116,31
Скидання забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти, м ³ на 1 особу	Закарпатська	1,6	3,2	3,2	3,2	2,4	2,3	0,70	143,75
	Івано-Франківська	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	-	100,00
	Львівська	17,8	18,2	28,1	16,7	17,9	18,1	0,30	101,69
	Чернівецька	2,2	2,2	2,2	2,2	1,1	1,1	-1,10	50,00
	Україна	20,5	16,4	23,5	22,6	17,6	17,2	-3,30	83,90
Потужність очисних споруд, м ³ на 1 особу	Закарпатська	34,9	39,7	39,7	39,8	39,9	39,8	4,90	114,04
	Івано-Франківська	94,0	79,7	80,6	90,3	82,6	81,6	-12,40	86,81
	Львівська	106,1	106,6	109,9	110,6	112,3	114,5	8,40	107,92
	Чернівецька	76,9	77,1	77,2	72,9	72,1	72,0	-4,90	93,63
	Україна	135,7	133,6	127,8	127,6	132,4	134,4	-1,30	99,04

Джерело: складено за даними: Статистичний збірник «Регіони України» 2020. Частина 1. Державна служба статистики України. 2021. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/12/Reg_UI.pdf

Достатньо низькою залишається потужність очисних споруд в аналізованих областях. Так, якщо відповідне середньо державне значення становить 127-135 м куб. на одну особу населення, то у 2020 р. відповідний показник у Закарпатській області становив лише 39,8 м куб. на одну особу населення, що було у понад три рази нижче. Нижчими були й значення відповідного показника у Чернівецькій та Івано-Франківській областях – 72,0 та 81,6 м куб. на одну особу населення відповідно, що також поступається середньо державному рівню на близько 40–50 %. Найвищим було значення цього показника у Львівській області – 114,5 м куб. на одну особу населення. Та навіть воно поступається середньо державному рівню.

Значно негативнішою є ситуація зі забрудненням повітряного басейну областей Карпатського регіону України. Тут ситуація особливо критична у Івано-Франківській області, де обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на одну тисячу осіб майже утричі вищі, ніж в середньому в Україні (табл. 2). Значення показника у всіх роках аналізованого періоду було вищим, ніж в середньому в країні. У 2020 р. відповідний показник становив 147,4 тонни на 1 тис. осіб, тоді як в Україні – 57,9 тонн на 1 тис. осіб.

Таблиця 2

Показники повітряного басейну Карпатського регіону України, 2015-2020 рр.

Показники	Області	Роки						2020/2015	
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	+/-	%
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, т на 1 тис. осіб, у т.ч.:	Закарпатська	3,5	3,9	2,5	3,2	3,0	3,1	-0,40	88,57
	Івано-Франківська	162,0	142,5	144,0	161,2	149,8	147,4	-14,6	90,99
	Львівська	40,4	40,7	43,1	42,3	35,4	33,2	-7,20	82,18
	Чернівецька	3,5	3,3	3,6	3,0	2,7	2,6	-0,90	74,29
	Україна	66,8	72,3	61,0	59,5	58,7	57,9	-8,90	86,68
оксиду вуглецю, т на 1 тис. осіб	Закарпатська	0,6	0,9	0,7	0,8	1,0	1,0	0,40	166,67
	Івано-Франківська	2,2	2,1	2,3	2,6	3,0	2,9	0,70	131,82
	Львівська	3,2	2,6	2,1	2,1	1,8	1,7	-1,50	53,13
	Чернівецька	1,0	0,9	1,0	0,7	0,6	0,6	-0,40	60,00
	Україна	17,9	18,9	17,2	17,7	17,9	17,8	-0,10	99,44
метану, т на 1 тис. осіб	Закарпатська	1,9	2,1	0,6	1,2	0,6	0,7	-1,20	36,84
	Івано-Франківська	5,6	4,8	5,8	5,8	5,9	5,8	0,20	103,57
	Львівська	18,2	17,0	17,1	19,2	17,6	16,9	-1,30	92,86
	Чернівецька	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,10	150,00
	Україна	12,0	11,0	11,8	10,7	10,5	10,4	-1,60	86,67
діоксиду азоту, т на 1 тис. осіб	Закарпатська	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,8	0,30	160,00
	Івано-Франківська	10,8	9,6	10,5	12,0	11,1	11,0	0,20	101,85
	Львівська	2,4	2,5	2,7	2,6	2,3	2,4	-	100,00
	Чернівецька	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,10	150,00
	Україна	5,5	5,6	5,1	5,1	4,9	4,7	-0,80	85,45
оксиду азоту, т на 1 тис. осіб	Івано-Франківська	0,1	0,2	0,4	0,5	0,6	0,6	0,50	6,0 р.
	Україна	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-	100,00

Джерело: складено за даними: Статистичний збірник «Регіони України» 2020. Частина 1. Державна служба статистики України. 2021. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/12/Reg_UI.pdf

В інших областях регіону ситуація була краща, однак високою залишається забруднюваність атмосферного повітря у Львівській області – 33,2 тонни у розрахунку на 1 тис. осіб населення.

У структурі забруднення атмосферного повітря критичною є ситуація у Івано-Франківській області за метаном та діоксидом азоту. У 2020 р. відповідний показник по метану становив 16,9 тонн на 1 тис. осіб, тоді як середньо державне значення перебувало на рівні 10,4 тонни на 1 тис. осіб, що було на 38,5 % менше. По діоксиду азоту відповідні показники становили 11,0 та 4,7; відтак рівень забруднення атмосферного повітря цією речовиною у Івано-Франківській області перевищував середнє значення в Україні у 2,3 рази.

Позитивно, що для областей Карпатського регіону України не характерна ситуація з високим рівнем відходів. Так, за показниками утворення відходів I-III та IV класів небезпеки значення показників для всіх аналізованих областей суттєво нижчі, ніж у середньому в країні (табл. 3). Однак, варто звернути увагу на те, що за 2015-2020 рр. істотно збільшилися обсяги відходів I-III, а також й IV класу небезпеки в розрахунку на одну особу населення у Івано-Франківській області. Темпи зростання становили 183,3 % та 141,8 % відповідно. Це негативно.

Збільшилися також і показники обсягу відходів IV класу небезпеки в розрахунку на одну особу населення у Закарпатській області – на 13,7 %.

Однак, для областей регіону характерною проблемою є утилізація відходів. Зокрема, значення цього показника за відходами I-III класу небезпеки було критично низьким у 2020 р. у Львівській області – лише 0,05 і це коли в країні в середньому утилізується до 48 % відходів цього класу небезпеки. Ситуація краща за утилізацією відходів IV класу небезпеки, проте тут знову ж таки у Львівській області рівень утилізації відходів залишається низьким – 0,15 у 2020 р., тоді як в середньому в країні – 0,22.

Для аналізованих регіонів характерною стала ситуація з низькою активністю у сфері економіки природокористування. Так, низькими тут залишаються обсяги капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища (табл. 4). Якщо у 2020 р. в середньому за областями України на такі заходи було виділено 394,2 тис. грн в розрахунку на 1 тис. осіб населення, то, до прикладу, в Закарпатській області лише 14,8 тис. грн. Низькими залишаються значення відповідних показників у Чернівецькій та Івано-Франківській областях. Ситуація краща у Львівській області, але й тут обсяги капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища у 2020 р. поступалися середньо державному значенню на 54,8 %.

Додатковим підтвердженням низького рівня витрат (інвестицій) в аналізованих регіонах на охорону навколишнього природного середовища є рівень таких інвестицій до загальних обсягів інвестування в областях. Так, у Закарпатській, Львівській та Чернівецькій області інвестиції на охорону навколишнього природного середовища не становили навіть 1 % від загальних обсягів інвестування в регіоні. Значення цього показника вище в Івано-Франківській області. В середньому за 2015-2020 рр. це 2-3 %. Однак, знову ж таки значення цього показника для Івано-Франківської області у 2020 р. було нижчим, ніж в середньому в Україні.

Таблиця 3

Показники відходів у Карпатському регіоні України, 2015–2020 рр.

Показники	Області	Роки						2020/2015	
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	+/-	%
Утворення відходів I-III класу небезпеки, на 1 особу, кг	Закарпатська	2	1,1	1	0,5	0,5	0,5	-1,50	25,00
	Івано-Франківська	2,4	2	5	2,7	4,3	4,4	2,00	183,33
	Львівська	0,6	0,8	1	1,1	1,6	1,8	1,20	3,0 р.
	Чернівецька	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-	100,00
	Україна	13,7	14,6	14,2	14,8	13,2	12,8	-0,90	93,43
Утворення відходів IV класу небезпеки на 1 особу, кг	Закарпатська	104,2	122,5	136,8	147,7	121,4	118,5	14,30	113,72
	Івано-Франківська	1534,6	1399,3	1408,6	1429,4	2178,4	2175,1	640,50	141,74
	Львівська	1164	1093,8	979,7	845,9	811,7	809,4	-354,60	69,54
	Чернівецька	437,4	427,3	406,6	340	352,8	350,7	-86,70	80,18
	Україна	7274,6	6919	8601,7	8320,5	10492,2	10554,3	3279,70	145,08
Коефіцієнт утилізації відходів I-III класу небезпеки	Закарпатська	0,00	0,07	0,08	-	-	-	-	-
	Івано-Франківська	1,03	1,18	0,39	0,97	0,62	0,59	-0,44	57,28
	Львівська	-	0,10	0,12	0,15	0,05	0,05	0,05	-
	Чернівецька	-	-	-	-	-	-	-	-
	Україна	0,54	0,54	0,50	0,44	0,46	0,48	-0,06	88,89
Коефіцієнт утилізації відходів IV класу небезпеки	Закарпатська	0,01	-	-	-	-	-	-0,01	-
	Івано-Франківська	0,27	0,35	0,33	0,28	0,29	0,27	-	100,00
	Львівська	0,11	0,17	0,24	0,17	0,16	0,15	0,04	136,36
	Чернівецька	0,17	0,31	0,30	0,30	0,37	0,36	0,19	2,1 р.
	Україна	0,30	0,29	0,27	0,29	0,24	0,22	-0,08	73,33

Джерело: складено за даними: Статистичний збірник «Регіони України» 2020. Частина 1. Державна служба статистики України. 2021. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/12/Reg_UI.pdf

Таким чином, результати аналізу дозволяють стверджувати про наявність цілого комплексу проблемних аспектів в частині екологічної безпеки та забруднення навколишнього природного середовища областей Карпатського регіону України. Особливо критичною є ситуація зі забрудненням атмосферного повітря у Івано-Франківській області, забрудненням водного басейну у Львівській області, а також низькими параметрами економіки природокористування у всіх аналізованих областях.

Це дає підстави для висновку про актуальність активізації політики розвитку еколого-орієнтованої економіки в аналізованих областях України. Така політика має бути системною і комплексною, що передбачає чітке утвердження її мети, завдань, визначення цільових орієнтирів, на досягнення яких будуть орієнтуватися застосовувані механізми, інструменти та засоби регулювання.

Таблиця 4

Економічні показники природокористування у Карпатському регіоні України, 2010, 2015–2019 рр.

Показники	Області	Роки						2020/2015	
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	+/-	%
Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища на 1 тис. осіб, тис. грн	Закарпатська	6,2	4,7	11,0	36,5	11,2	14,8	8,60	2,4 р.
	Івано-Франківська	65,5	86,7	268,9	213,9	181,6	178,2	112,70	2,7 р.
	Львівська	23,8	41,0	95,4	112,8	88,1	86,4	62,60	3,6 р.
	Чернівецька	20,6	15,2	26,2	23,7	33,4	32,8	12,20	159,2
	Україна	179,5	314,4	260,1	239,0	387,9	394,2	214,70	2,2 р.
Частка капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища у капітальних інвестиціях, %	Закарпатська	0,21	0,13	0,25	0,61	0,15	0,16	-0,05	x
	Івано-Франківська	0,94	1,51	3,82	3,13	2,67	2,54	1,60	x
	Львівська	0,45	0,56	1,00	0,98	0,71	0,7	0,25	x
	Чернівецька	0,67	0,52	0,80	0,58	0,73	0,75	0,08	x
	Україна	2,81	3,73	2,46	1,74	2,61	2,84	0,03	x

Джерело: складено за даними: Статистичний збірник «Регіони України» 2020. Частина 1. Державна служба статистики України. 2021. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/12/Reg_UI.pdf

Вважаємо, що в основі мети політики в аналізованій сфері слід закласти забезпечення системного, узгодженого, збалансованого і сталого розвитку економічної, соціальної та екологічної систем.

Однак, за такого розвитку всі елементи політики (мета, цілі, механізми, інструменти та засоби) економічного зростання та розвитку соціальної сфери узгоджуються на предмет не тільки збереження, але й покращення природного середовища проживання людини. З-поміж завдань, наведених на рис. 1, провідне місце посідає відхід від практики, яка є на тепер, коли діяльність економічних агентів, перспективи та плани їх розвитку практично ніяк (окрім екологічного контролю за викидами прямих шкідливих речовин у воду та повітряний басейн) не погоджуються на предмет їх впливу на погіршення навколишнього природного середовища. Відповідно, держава потім відшкодує всі завдані негативні наслідки. Натомість, важливо впровадити сучасні прогресивні смарт-орієнтовані підходи до формування середовища проживання, організації систем виробництва, формування і розвитку соціальної та іншої інфраструктури забезпечення соціо-еколого-економічної рівноваги. Така практика дозволить упередити негативні наслідки.

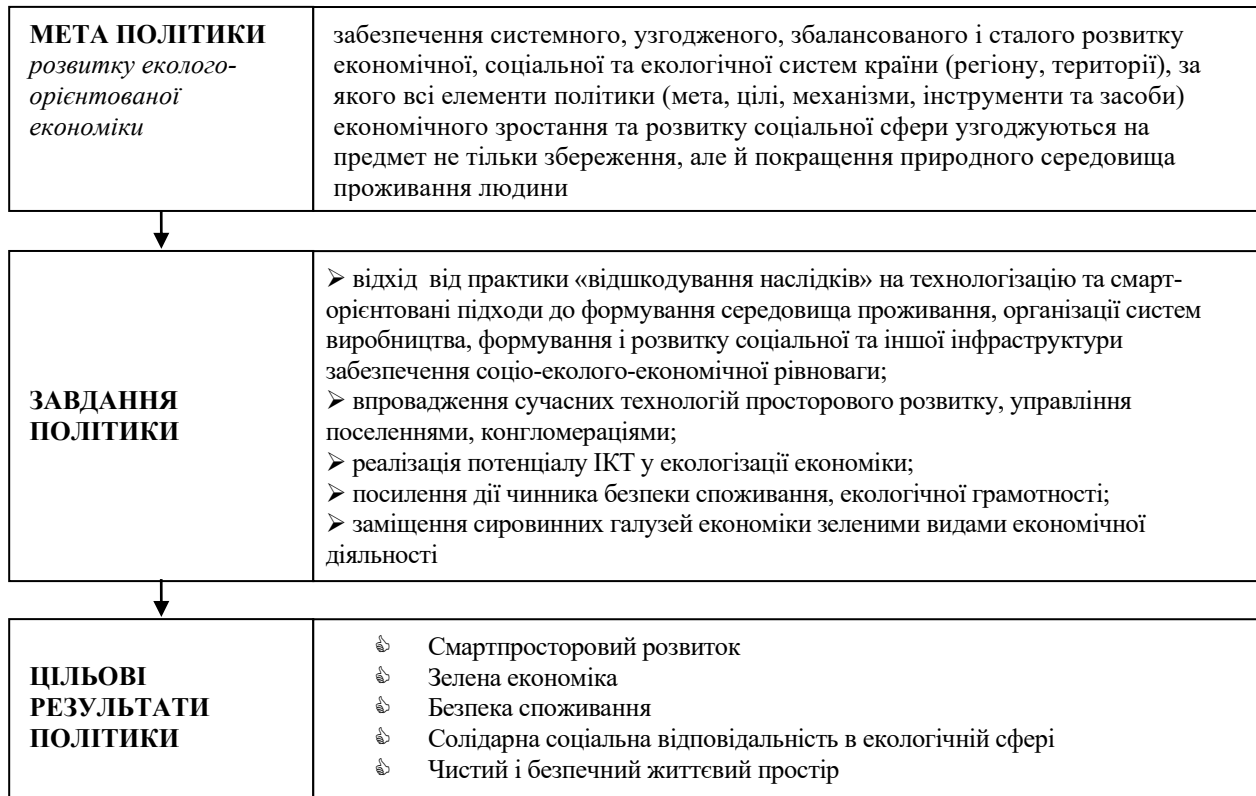


Рис. 1. Принципові положення розвитку еколого-орієнтованої економіки

Джерело: авторська розробка

Своєю чергою, ведемо мову про інноваційно-інвестиційний підхід до забезпечення розвитку еколого-орієнтованої економіки. Його базисні положення наведено на рис. 2.

Параметри інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку еколого-орієнтованої економіки мають і узгоджуватися з і визначати комплекс існуючих умов та чинників обумовлює потребу в застосуванні програмно-системного підходу до планування та реалізації політики економічного зростання і покращення якості життя населення через реалізацію визначених стратегічних пріоритетів, якими є смартпросторовий розвиток, зростання ролі секторів зеленої економіки, дотримання принципів безпеки споживання та соціальної відповідальності, формування чистого та безпечного життєвого простору.

Метою політики формування повноцінного інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку еколого-орієнтованої економіки має стати реалізація (на плановій системно-стабільній основі) практик комплексного впровадження ІКТ, провідних прогресивних технологічних інновацій, смарторієнтованих практик і підходів до екологізації галузей економіки, функціонування соціальної сфери та розвитку суспільства на загал з визначенням та залученням для таких цілей доступних та ефективних інвестицій. Її досягненню сприятиме формування відповідного ресурсного забезпечення за напрямками, які визначені на рис. 2. Їх задіяння дозволить втілити в життя цілий комплекс заходів, орієнтованих на активізацію інноваційно-технологічної діяльності та НДДКР на всіх рівнях (особи, домогосподарства, суб'єкта господарювання, громади, галузі, регіону і держави), орієнтованої на створення і впровадження нововведень у всіх аспектах, які стосуються впливу на довкілля, а також його збереження і покращення характеристик. З іншої сторони, такий підхід дозволить реалізувати систему заходів у сфері інвестиційної підтримки інноваційної активності в сфері розвитку еколого-орієнтованої економіки.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Комплекс існуючих умов та чинників обумовлює потребу в застосуванні еколого-орієнтованого підходу до планування та реалізації політики сталого розвитку економіки Карпатського регіону України. Стратегічними пріоритетами такого підходу мають стати: смартпросторовий розвиток, зростання ролі секторів зеленої економіки, дотримання принципів безпеки споживання та соціальної відповідальності, посилення резистентності системи охорони здоров'я, збалансування ринку праці й зайнятості населення, формування чистого та безпечного життєвого простору.

У частині забезпечення збереження навколишнього природного середовища необхідно реалізувати політику, метою якої є подолання екологічної кризи та покращення параметрів екологічної компоненти якості життя населення, а цільовими орієнтирами – збереження і відновлення природного капіталу;

забезпечення чистоти повітря, води і території; перехід до зеленої економіки; формування моделі екологічно доцільної поведінки суб'єктів господарювання, мешканців і гостей регіону.

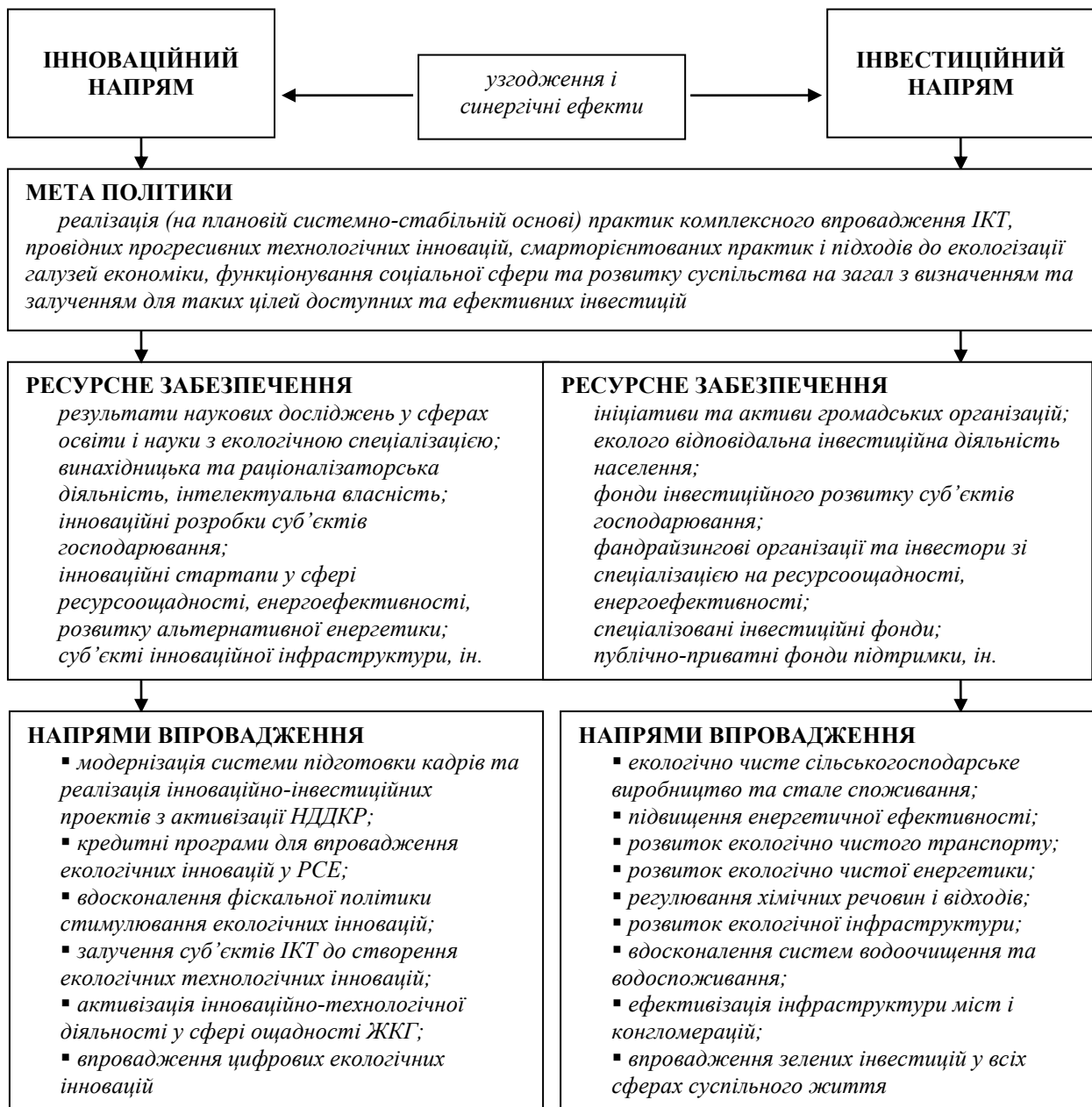


Рис. 2. Параметри інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку еколого-орієнтованої економіки
Джерело: авторська розробка

Критично важливим аспектом ефективізації процесу розвитку еколого-орієнтованої економіки регіону є формування його якісного інноваційно-інвестиційного забезпечення. Метою політики в цій сфері є реалізація (на плановій системно-стабільній основі) практик комплексного впровадження ІКТ, провідних прогресивних технологічних інновацій, смарторієнтованих практик і підходів до екологізації галузей економіки, функціонування соціальної сфери та розвитку суспільства на загал з визначенням та залученням для таких цілей доступних та ефективних інвестицій. Важливо забезпечити узгодження та синергію інноваційного та інвестиційного блоків розвитку еколого-орієнтованої економіки. При цьому ключовими напрямками впровадження заходів інноваційного напрямку є: екологічно чисте сільськогосподарське виробництво та стале споживання; підвищення енергетичної ефективності; розвиток екологічно чистого транспорту; розвиток екологічно чистої енергетики; регулювання хімічних речовин і відходів; розвиток екологічної інфраструктури; вдосконалення систем водоочищення та водоспоживання; ефективізація інфраструктури міст і конгломерацій; впровадження зелених інвестицій у всіх сферах суспільного життя. Тоді як інвестиційного – екологічно чисте сільськогосподарське виробництво та стале споживання; підвищення енергетичної ефективності; розвиток екологічно чистого транспорту; розвиток екологічно

чистої енергетики; регулювання хімічних речовин і відходів; розвиток екологічної інфраструктури; вдосконалення систем водоочищення та водоспоживання; ефективізація інфраструктури міст і конгломератів; впровадження зелених інвестицій у всіх сферах суспільного життя

Подальші наукові дослідження у визначеному напрямі стосуються деталізації джерел формування інноваційного та інвестиційного забезпечення реалізації державної політики забезпечення розвитку еколого-орієнтованої економіки.

Література

1. Aguiar M., Bils M. Has Consumption Inequality Mirrored Income Inequality? *American Economic Review*, 2015. № 105. P. 2725-2756.
2. Berenger V., Verdier-Chouchane A. Multidimensional Measures of Well-Being: Standard of Living and Quality of Life Across Countries. *World Development*, 2007. № 7(35). P. 1259–1276.
3. Bergstrand K., Mayer B., Brumback B., Zhang Y. Assessing the Relationship Between Social Vulnerability and Community Resilience to Hazards. *Social Indicators Research*, 2015. № 122(2). P. 391-409.
4. Diamond R. The Determinants and Welfare Implications of US Workers' Diverging Location Choices by Skill: 1980-2000, *American Economic Review*, 2016. № 106. P. 479–524.
5. Diener E. O. Personality, Culture, and Subjective Well-being: Emotional and Cognitive Evaluations of Life. *Annual Review of Psychology*, 2003. № 54. P. 403-425.
6. Keys B. J., Mahoney N., Yang H. What Determines Consumer Financial Distress? Place and Person-Based Factors, NBER Working Paper, 2020. 400 p.
7. McLaughlin S., Cooper J.A. A multi-scale coastal vulnerability index: a tool for coastal managers? *Environmental Hazard*, 2010. № 9(3). P. 233-248.
8. Rothbaum J. L. Comparing Income Aggregates: How do the CPS and ACS Match the National Income and Product Accounts, 2007-2012, US Census Bureau, SEHSD Working Paper, 1. 2015. 242 p.
9. Vasylytsiv T., Mulska O., Levytska O., Kalyta O., Kohut M., Biletska I. External migration and endogenous development nexus: Challenges for the sustainable macroeconomic policy. *Estudios de Economia Aplicada*, 2021. № 39(8). <https://doi.org/10.25115/eea.v39i8.4770>
10. Webb E., Blane D., McMunn A., Netuveli G. Proximal predictors of change in quality of life at older ages. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 2011. № 65(6). P. 542-547.
11. Ziem D. Influential publications in ecological economics revisited. *Ecological Economics*. 2016. № 123. P. 68-76.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-32](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-32)

УДК 338.439

Віталій БОЙКО

Національний університет «Львівська політехніка»

<https://orcid.org/0000-0003-3968-1651>

vitalii.v.boiko@lpnu.ua

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Стаття присвячена дослідженню функціонування аграрного ринку України в умовах воєнного стану. Визначено теоретико-змістовні характеристики аграрного ринку. Ідентифіковано основні проблеми його розвитку в умовах воєнного стану, а саме: зростання цін на сировину для виробництва аграрної продукції, зниження купівельної спроможності населення, підвищення ризиків збитковості виробників продовольства, блокування морських портів для здійснення експортно-імпорتنних операцій, руйнація логістичної інфраструктури АПК, небезпечність ведення аграрного виробництва на деокупованих і прифронтових територіях України. Запропоновано комплекс заходів, спрямованих на покращення процесу функціонування аграрного ринку України в умовах воєнного стану.

Ключові слова: аграрний ринок, продовольство, умови воєнного стану, логістика, ризик, виробники аграрної продукції.

Vitalii BOIKO

Lviv Polytechnic National University

PROVIDING FUNCTIONING AGRICULTURAL MARKET OF UKRAINE UNDER MARTIAL LAW CONDITIONS

The article is devoted to the study of the functioning of the agricultural market of Ukraine under martial law conditions. The theoretical and substantive characteristics of the agricultural market have been determined. It was established that the agricultural market should be understood as a specific sphere of exchange, within which the interests of producers and consumers of agricultural products are coordinated, taking into account the capacity of the market, its infrastructural capacities and the possibilities of solvent demand of the population. The expediency of adapting the parameters of the functioning of the agrarian market to the conditions of martial law is substantiated. The main problems of its development in the conditions of martial law have been identified, namely: rising prices for raw materials for the production of agricultural products, a decrease in the purchasing power of the population, an increase in the risk of food producers, blocking of sea ports for carrying out export-import operations, the destruction of the logistics infrastructure of the agricultural industry, the danger of conducting agricultural production in the de-occupied and front-line territories of Ukraine. A set of measures aimed at improving the functioning of the agricultural market of Ukraine in the conditions of martial law is proposed, including the provision of state support to food producers, the diversification of export and import channels in the agricultural sector, the development and restoration of the logistics capacities of the agricultural sector, the creation of logistics centers in the western border territories of Ukraine, improving the purchasing power of the most socially vulnerable sections of the population through targeted assistance tools, demining agricultural lands in the de-occupied territories and their reintegration into the process of agricultural production, improving the physical availability of food products for the population in the front-line zone, developing a network of wholesale trade facilities and developing agrarian and industrial clusters, facilitating access to the agricultural market of small producers of agricultural products on the basis of cooperation and integration.

Key words: agricultural market, food, martial law conditions, logistics, risk, producers of agricultural products.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Забезпечення населення безпечним та якісним продовольством є стратегічно важливим пріоритетом державної аграрної політики, адже це формує не лише базові засади здоров'я нації, але й визначає напрями гарантування продовольчої безпеки держави. У цьому контексті важливе місце посідають не лише безпосередні виробники сільськогосподарської продукції, але й базові засади організації та функціонування аграрного ринку. Ситуація критично загострилась в умовах широкомасштабного вторгнення Російської Федерації на територію України та введення 24 лютого 2022 року воєнного стану. Такі обставини зумовили цілу низку перешкод у традиційному функціонуванні аграрного ринку України, серед яких першочергово доцільно виділити такі: руйнування інфраструктурних об'єктів по всій території держави, блокування виходу експортерів та імпортерів до портів Чорного та Азовського морів, зміна структури споживання населенням продовольства через зниження його купівельної спроможності, руйнування усталених логістичних зв'язків суб'єктів господарювання в АПК, знищення матеріально-технічних потужностей сільськогосподарських підприємств та інше. Очевидно, що такі умови господарювання обумовлюють доцільність розробки адекватних механізмів та засобів адаптації функціонування аграрного ринку в умовах воєнного стану з метою подолання дестабілізуючого впливу наростаючих викликів і загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретико-прикладні та методологічні засади функціонування аграрного ринку лягли в основу наукових праць низки учених. Так, науковцями Інституту аграрного економіки України під керівництвом П. Саблука було обґрунтовано основні засади розвитку аграрного ринку, специфіку його функціонування та основні резерви нарощування ефективності в процесі суспільно-економічного обміну [13]. Проблемними аспектами державного регулювання розвитку аграрного ринку в умовах трансформацій займався О. Красноручський [7, с. 127-129]. Учений П. Пуцентейло у своїх напрацюваннях концентрувався на формуванні інституційної підтримки розвитку аграрного ринку та її адаптації до передових світових практик [12, с. 11]. Своєю чергою, Є. Кирилюк значну увагу приділив теоретичним аспектам організації аграрного ринку та ідентифікації його сутнісно-змістовних характеристик, як економічної категорії [5]. Учасі та ролі вітчизняного АПК у світовому ринку аграрної продукції присвячені наукові дослідження Г. Тимофієва [14.]. Розробці механізмів формування інфраструктури аграрного ринку присвячені наукові праці О. Алейнікової [1, с. 146-147]. Тоді як Є. Данкевич розробив методологічний підхід до формування конкурентних переваг АПК за рахунок інтеграції суб'єктів виробництва, переробки й реалізації аграрної продукції в межах розбудови інфраструктури аграрного ринку, як стратегічного напрямку підвищення ефективності його функціонування [2, с. 76-78].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Попри наявність численних науково-практичних розробок у сфері розвитку аграрного ринку України, цілком очевидним є те, що поза увагою авторів залишилися питання функціонування цього ринку в умовах широкомасштабної збройної агресії з боку Російської Федерації, адже такі передумови виникли лише на початку 2022 року.

Формулювання цілей статті

Метою виконання дослідження є обґрунтування заходів щодо забезпечення стабільного функціонування аграрного ринку в умовах воєнного стану в контексті мінімізації критичних викликів і загроз розвитку АПК України.

Виклад основного матеріалу

Ринок є специфічною сферою обміну, в межах якої виробники та покупці узгоджують власні інтереси. Перші, реалізують вироблену продукцію та отримують дохід, тоді як другі – задовольняють власні споживчі потреби. Функціонування аграрного ринку є стратегічно важливим, адже він забезпечує населення базовими продуктами харчування та визначає параметри формування продовольчої безпеки держави. Вчені П. Саблук, В. Месель-Веселяк та О. Шпичак визначають аграрний ринок, як сферу взаємодії суб'єктів АПК, які орієнтовані на забезпечення виробництва та обігу продовольства, засобів виробництва та сільськогосподарських послуг [13, с. 6]. Науковець Ю. Коваленко тлумачить аграрний ринок через призму частини національного ринку, на якому предметом купівлі-продажу є сільськогосподарська продукція та продовольство [6]. Головною особливістю аграрного ринку те, що він пов'язаний з оборотом сільськогосподарської продукції, яка формує специфічну структуру цього ринку із різних продуктових сегментів, серед яких ринки зернових культур, цукру, овочевої продукції, м'яса, молока тощо [9].

Аграрний ринок є специфічною формою реалізації економічних відносин між виробниками та споживачами сільськогосподарської продукції. У межах цих відносин відбувається конкурентне змагання, що формує передумови для виробника, з урахуванням вподобань споживачів, здійснює адаптацію обсягів та асортименту виробництва аграрної продукції, відповідно до потреб і параметрів платоспроможного попиту населення. За таких умов, платоспроможний попит є формою вираження суспільних потреб і своєрідним регулятором аграрного виробництва, параметри розвитку якого визначаються можливостями цього попиту. Це створює базові передумови розуміння ринку, як форми організації та функціонування суб'єктів господарювання, що забезпечує взаємодію виробництва та споживання на засадах прямого й зворотного впливу на сукупність виробничих процесів [5].

Узагальнюючи думки науковців щодо тлумачення поняття «аграрний ринок», вважаємо, що під ним доцільно розуміти специфічну сферу обміну, в межах якої забезпечується узгодження інтересів виробників і споживачів сільськогосподарської продукції з урахуванням ємності ринку, його інфраструктурних потужностей та можливостей платоспроможного попиту населення.

Очевидно, що аграрний ринок забезпечує реалізацію комплексу функцій, серед яких головними виділяють такі: регулююча (здійснює формування основних пропорцій суспільного відтворення в АПК та міжгалузеве використання ресурсів); розподільча (забезпечує раціональний розподіл споживання продуктів харчування); стимулююча (ринок виступає стимулятором економічного розвитку та науково-технічного прогресу); санаційна (через ринкову конкуренцію відбувається очищення аграрного сектору економіки від збиткових сільськогосподарських підприємств); інформаційна (забезпечується інформування населення щодо асортименту продовольства, який представлений на ринку) [14, с. 58].

У довоєнний період функціонування аграрного ринку України було достатньо ефективним. Вітчизняний експорт аграрної продукції забезпечував надходження лівової частки валютної виручки в

Україну, що формувало передумови не лише для інвестування у розбудову інфраструктури аграрного ринку, але й стабілізації курсу національної валюти гривні. Це дозволяло мінімізувати ризики функціонування аграрного ринку, забезпечувало високий рівень стандартів дотримання правил добросовісної конкуренції та максимізувало задоволення потреб виробників і споживачів аграрної продукції. На сьогодні, масштаби ефективності функціонування аграрного ринку суттєво обмежені, що обумовлено фактичною руйнацією логістичних ланцюжків. Це формує перешкоди, як для реалізації сільськогосподарської продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках, так й імпорту критично важливої сировини для АПК (насіння, мінеральні добрива, засоби захисту рослин тощо). Зниження ефективності функціонування аграрного ринку поглиблює структурні проблеми розвитку вітчизняного АПК, посилює ризики збитковості сільськогосподарських підприємств, обмежує параметри зростання аграрної сфери.

Доцільність обґрунтування пріоритетних заходів щодо забезпечення ефективного функціонування аграрного ринку України в умовах воєнного стану, насамперед, обумовлюється з огляду на таке: 1) пошук незадіяних резервів та ідентифікація альтернативних шляхів нарощування обсягів реалізації сільськогосподарської продукції; 2) необхідність зменшення масштабів спекулятивних процесів на аграрному ринку, що обумовлені параметрами невизначеності розвитку останнього; 3) налагодження інноваційних логістичних шляхів реалізації аграрної продукції; 4) потреба у диверсифікації пріоритетних каналів збуту продовольства; 5) покращення економічної та фізичної доступності продуктів харчування для найбільш соціально незахищених верств населення; 6) полегшення доступу аграрних виробників до інструментів експортної торгівлі в умовах воєнного стану; 7) потреба в підтримці належного рівня конкурентоспроможності вітчизняного АПК; 8) збереження та покращення наявного рівня зайнятості населення на вітчизняних сільських територіях.

Широкомасштабна збройна агресія Російської Федерації на території України зумовила до виникнення дисбалансів розвитку аграрного ринку. З однієї сторони, виробники сільськогосподарської продукції зіткнулися з умовами зростання цін на сировину (пальне, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, корми тощо), а з іншої – відбулося суттєве зниження купівельної спроможності населення України, що змінило традиційну структуру споживання вітчизняних домогосподарств та обмежило можливість населення купувати продовольство. Так, наприклад, у другому кварталі 2021 року ціна однієї тони аміачної селітри становила 14 тис. грн, карбаміду – 15,5 тис. грн, калію – 15 тис. грн. Тоді, як за аналогічний період 2022 року ціни на мінеральні добрива були такими: аміачна селітра – 26,5 тис. грн/т, карбамід – 33 тис. грн/т, калій – 25 тис. грн/т [3]. Своєю чергою, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України індекс доступності продовольства для населення скоротився на 37 %, порівняно з довоєнним рівнем. Так, до початку широкомасштабного вторгнення він становив 12,4 (тобто людина із середньою зарплатою могла купити кількість продуктів кошиків еквівалентну запасу на 12,4 місяців). Станом на сьогодні, значення індексу доступності продовольства становить лише 7,8 [4]. Таким чином, купівельна спроможність населення на ринку аграрної продукції продовжує знижуватись. Очевидно, що такі фінансово-економічні диспропорції не можуть позитивно впливати на розвиток аграрного ринку України та поглиблюють структурні дисбаланси розвитку АПК, що формалізується у такому: посилює ризики збитковості господарювання суб'єктів виробництва аграрної продукції, негативно впливає на структуру споживання населення продуктів харчування, підвищує загрози продовольчій безпеці держави, формує передумови для можливого виникнення дефіциту окремих видів продовольства на ринку в майбутньому, посилює негативні соціально-економічні очікування на аграрному ринку.

Суттєвою проблемою, що стримувала розвиток аграрного ринку України у довоєнний період була нерозвиненість інфраструктури його логістичного забезпечення, що обумовлювало посилення цінових спекуляцій на ринку, загострення проявів недобросовісної конкуренції, створення непрозорих механізмів реалізації продовольства, ускладнення формування ефективних механізмів контролю за дотриманням встановлених стандартів розвитку бізнес-процесів в аграрній сфері, посилення ризиків погіршення якості продовольства в процесі його зберігання. Так, за оцінками Міністерства аграрної політики та продовольства України в довоєнний період у державі було близько 1200 елеваторів, 70 % з яких були зношеними та морально застарілими. Своєю чергою, щорічний дефіцит елеваторних потужностей складав в межах 40-45 млн тон [8]. Із початком ведення широкомасштабних дій ситуація з інфраструктурним забезпеченням логістичних потужностей аграрного ринку лише погіршилася. Так, за даними американської неурядової організації Conflict Observatory кожне шосте зернохосвище в Україні було знищено або пошкоджено внаслідок повномасштабного вторгнення Російської Федерації. Своєю чергою, близько 15,7 % елеваторів, бункерів для зерна та складів для зберігання зерна й насіння, таких як пшениця, ячмінь та насіння соняшнику, були знищені або ж перейшли під контроль окупаційної влади. З 344 об'єктів, знятих супутниками для оцінювання, на 75 із них є видимі пошкодження. В організації Conflict Observatory зазначили, що через війну Україна лише за найменшими оцінками втратила 8,4 млн т сертифікованих потужностей для зберігання зерна [10]. Очевидно, що така ситуація лише поглиблює структурні проблеми інфраструктурно-логістичного забезпечення функціонування аграрного ринку в Україні та обмежує можливість вітчизняного АПК забезпечити зберігання сільськогосподарської продукції в кондиційних та ергономічних умовах.

Критичний дестабілізуючий вплив на розвиток аграрного ринку, зокрема, та АПК України в цілому є фізичне блокування роботи вітчизняних морських портів на півдні держави. Це призвело до значного скорочення експорту вітчизняної аграрної продукції з 7 млн т/міс. до 1,5 млн т/міс. Своєю чергою, така ситуація спричинила до зменшення внутрішніх реалізацій на окремі види аграрної продукції нижче собівартості її виробництва, що посилює ризики банкрутства сільськогосподарських підприємств та спонукає керівників останніх до зменшення посівної площі, зайнятих під вирощуванням зернових культур у загальній їх структурі на перспективу. За оцінками експертів, прямі втрати активів у аграрній сфері становлять 6,5 млрд дол. США. Втрати доступних посівних площ становлять 25 %, зрошувальних земель – понад 70 %, площ, зайнятих під ягодами та садами – 25 % і 20 %, відповідно. Великі обсяги сільськогосподарських земель є небезпечними для ведення аграрного виробництва через замінування. Суттєвих руйнувань завдано об'єктам енергетичної та переробної промисловості. У зв'язку з фізичним знищенням сільськогосподарських підприємств втрати поголів'я очікуються на рівні 30 %. Невирішеними залишаються проблеми входження вітчизняної аграрної продукції на ринки країн-членів Європейського Союзу, незавершені процеси адаптації інституційного регулювання у сфері безпечності, ветеринарного та фітосанітарного контролю до міжнародних норм, проблеми із блокуванням податкових накладних та інші [11].

Суттєвим викликом для функціонування аграрного ринку України є налагодження максимально ефективної системи забезпечення продовольством населення, що проживають на прифронтових територіях. У цьому сегменті ситуація ускладнюється не лише, з огляду на ведення воєнних дій, але й фактичної руйнації дорожньо-транспортної інфраструктури. Так, в Україні зруйновано 24 тис. км доріг, понад 300 мостів, численні шляхопроводи та естакади [3]. Це знижує фізичну доступність продуктів харчування для населення, посилює ризики недоїдання та погіршення здоров'я останнього, перешкоджає забезпеченню продовольчої безпеки держави.

Наявність виділених структурних проблем функціонування аграрного ринку України в умовах воєнного стану потребує реалізації комплексу стабілізаційних заходів, першочерговими, серед яких доцільно виділити такі:

- організація надання ефективної державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції в частині часткової компенсації зростаючої вартості сировини на світових ринках (пальне, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, насіннєвий матеріал та ін.), шляхом виділення дотацій та субсидій з державного бюджету, налагодження грантової підтримки виробників, забезпечення доступу до отримання фінансових ресурсів пільгового кредитування для поповнення обігових коштів, у тому числі за рахунок компенсації нарахованих відсотків за кредитними ставками, реалізації державних й регіональних програм підтримки малих виробників і фермерських господарств;
- диверсифікація шляхів експорту аграрної продукції та імпорту сировини для її виробництва, шляхом розширення можливостей зернового коридору, у тому числі із залученням представників ООН, збільшення потужностей портової інфраструктури в Одеській області в басейні річки Дунай, відкриття нових пунктів пропуску на кордоні з країнами Європейського Союзу, створення експортно-імпорتنих логістичних хабів на західних прикордонних територіях України;
- підтримка розбудови та відновлення логістичних потужностей АПК України на засадах залучення інструментів фінансування з джерел міжнародної грантової підтримки, створення транскордонних аграрно-індустріальних кластерів, відкриття на прикордонних територіях заходу України логістичних пунктів кондиційного зберігання сільськогосподарської продукції;
- підвищення купівельної спроможності найбільш соціально-незахищених верств населення (пенсіонери, внутрішньо переміщені особи, малозабезпечені сім'ї), шляхом надання адресної підтримки на придбання продовольства в контексті забезпечення економічної доступності останнього для населення та утримання в порогових значеннях споживчих показників продовольчої безпеки держави;
- нарощування темпів реінтеграції деокупованих територій в систему аграрного виробництва, шляхом активізації процесів розмінування сільськогосподарських угідь, відновлення дорожньо-транспортної інфраструктури, покращення фізичної доступності продуктів харчування для населення, що проживають на прифронтових територіях;
- активізація розвитку розгалуженої мережі об'єктів оптової торгівлі та розбудова аграрно-індустріальних кластерів на засадах усунення бюрократичних перепон виділення земельних ділянок на ці потреби, дотримання принципу розбудови таких об'єктів урахуванням тяжіння до сировинних баз, потужних регіонів споживання, логістично-територіального розміщення засобів виробництва та переробної галузі АПК, розвитку механізмів державно-приватного партнерства реалізації масштабних інфраструктурних проєктів, налагодження тісних горизонтально-вертикальних комунікаційних взаємозв'язків між суб'єктами аграрної на всіх етапах формування продовольчого ланцюга;
- полегшення виходу на аграрний ринок малих виробників аграрної продукції через стимулювання розвитку кооперативних та інтеграційних відносин в АПК, що передбачає реалізацію інформаційно-консультативної підтримки таких процесів, залучення представників експертного та дорадчого середовища в процес консультування суб'єктів бізнесу, створення бази типових бізнес-планів

інтеграційних об'єднань, імплементації передових практик світового досвіду у сфері збутової кооперації малих виробників сільськогосподарської продукції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Умови воєнного стану кардинально змінили параметри функціонування аграрного ринку України не лише в безпековому, але й економічному вимірі. Наростаючі виклики (блокування портової інфраструктури, руйнація логістичних потужностей АПК, підвищення цін на сировину, зменшення купівельної спроможності населення та інші) обумовили структурну перебудову традиційних підходів до забезпечення функціонування вітчизняного аграрного ринку. У цьому контексті, пріоритетними заходами стабілізації процесів функціонування аграрного ринку визначено такі: надання державної підтримки виробникам продовольства, диверсифікація каналів експорту та імпорту в АПК, розбудова та відновлення логістичних потужностей аграрної сфери, покращення купівельної спроможності найбільш соціально-незахищених верств населення, розмінування сільськогосподарських угідь на деокупованих територіях, покращення фізичної доступності продуктів харчування для населення у прифронтовій зоні, розвиток мережі об'єктів оптової торгівлі та розбудова аграрно-індустріальних кластерів, полегшення виходу на аграрний ринок малих виробників аграрної продукції. Реалізація запропонованих заходів сформує передумови для стабілізації параметрів розвитку аграрного ринку та обґрунтування напрямів підвищення ефективності його функціонування в умовах воєнного стану на перспективу.

Література

1. Алейнікова О. В. Механізми формування інфраструктури аграрного ринку України. Інвестиції: практика та досвід. № 24. 2010. С. 144-148.
2. Данкевич Є. М. Тенденції формування інфраструктури аграрного ринку інтегрованими підприємствами. Економічний простір. № 75. 2013. С. 72-80.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Індекс доступності продовольства у травні покращився на 1.3% у порівнянні до квітня. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/news/indeks-dostupnosti-prodovolstva-u-travni-pokrashchivnya-na-13-u-porivnyanni-do-kvitnya>
5. Кирилюк Є. М. Аграрний ринок як економічна категорія: сутнісні ознаки й особливості. Агросвіт. 2011. № 12. С. 2-10.
6. Коваленко Ю. С. Аграрний ринок України: організація та управління. К. : ІАЕ УААН, 1998. 108 с.
7. Красноручський О. О. Регулювання внутрішнього аграрного ринку: шляхи вдосконалення. Вісник аграрної науки Причорномор'я. Вип. 3 Т. 1. 2007. С. 123-129.
8. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/>
9. Мороз О. Теоретико-методологічні аспекти сучасної парадигми регулювання аграрного ринку. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2004. № 5. С. 16-22.
10. Понад 15% зерносховищ Україна втратила внаслідок війни. URL: <https://agrotimes.ua/elevator/ponad-15-zernoshovyshh-ukrayina-vtratyla-vnaslidok-vijny/>
11. Проект плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Нова аграрна політика». URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/new-agrarian-policy.pdf>
12. Пуцентейло П. Р. Формування і розвиток інфраструктури аграрного ринку. Агроінком. № 1-2, 2008. С. 9-11.
13. Саблук П., Месель-Веселяк В., Шпичак О. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції : практичний посібник. За ред. П. Саблука. К. : ІАЕ, 2000. 556 с.
14. Тимофієва Г. С. Світовий ринок аграрної продукції: особливості участі України. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. № 1(72). С. 56-61.

References

1. Aleinikova O. V. Mekhanizmy formuvannya infrastruktury ahramoho rynku Ukrainy. Investytsii: praktyka ta dosvid. № 24. 2010. S. 144-148.
2. Dankevych Ye. M. Tendentsii formuvannya infrastruktury ahramoho rynku intehrovanymy pidprijemstvamy. Ekonomichnyi prostir. № 75. 2013. S. 72-80.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Indeks dostupnosti prodovolstva u travni pokrashchivsia na 1.3% u porivnyanni do kvitnia. Ministerstvo ahramoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. URL: <https://minagro.gov.ua/news/indeks-dostupnosti-prodovolstva-u-travni-pokrashchivnya-na-13-u-porivnyanni-do-kvitnya>
5. Kyryliuk Ye. M. Ahrarnyi rynek yak ekonomichna katehoriia: sutnisni oznaky u osoblyvosti. Ahrosvit. 2011. № 12. S. 2-10.
6. Kovalenko Yu. S. Ahrarnyi rynek Ukrainy: orhanizatsiia ta upravlinnia. K. : IAE UAAN, 1998. 108 s.
7. Krasnorutskiy O. O. Rehulivannia vnutrishnoho ahramoho rynku: shliakhy vdoskonalennia. Visnyk ahramoi nauky Prychornomor'ia. Vyp. 3 T. 1. 2007. S. 123-129.
8. Ministerstvo ahramoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. URL: <https://minagro.gov.ua/>
9. Moroz O. Teoretyko-metodolohichni aspekty suchasnoi paradyhmy rehulivannia ahramoho rynku. Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu. 2004. № 5. S. 16-22.

-
10. Ponad 15% zernoskhovyshch Ukraina vtratyła vnaslidok viiny. URL: <https://agrotimes.ua/elevator/ponad-15-zeroshovyshch-ukrayina-vtratyła-vnaslidok-vijny/>
 11. Proekt planu vidnovlennia Ukrainy. Materialy robochoi hrupy «Nova ahrarna polityka». URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/new-agrarian-policy.pdf>
 12. Putsenteilo P. R. Formuvannia i rozvytok infrastruktury ahrarnoho rynku. Ahroinkom. № 1-2, 2008. S. 9-11.
 13. Sabluk P., Mesel-Veseliak V., Shpychak O. Formuvannia ta funktsionuvannia rynku ahropromyslovoi produktsii : praktychnyi posibnyk. Za red. P. Sabluka. K. : IAE, 2000. 556 s.
 14. Tymofieva H. S. Svitovyi rynek ahrarnoi produktsii: osoblyvosti uchasti Ukrainy. Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. 2014. № 1(72). S. 56-61.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-33](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-33)

УДК 330

Богдан ГРУШЕЦЬКИЙ

Державний університет «Житомирська політехніка»

<https://orcid.org/0000-0002-8110-0681>

e-mail: bohdan.hrushecky@gmail.com

ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються правові механізми розвитку вищої освіти в Україні. Розглянуто управління освітньою сферою України у правовому аспекті. Визначено основні законодавчі акти, якими керуються у сфері вищої освіти України на законодавчому та регіональному рівнях. Охарактеризовано основні взаємопов'язані тенденції сучасного правового регулювання системи вищої освіти. Встановлено основні тенденції розвитку вищої освіти в Україні.

Ключові слова: вища освіта, державне управління, закон, нормативно-правовий акт.

Bohdan HRUSHETSKYI

State University "Zhytomyr Polytechnic"

RIGHTS OF THE MECHANISMS OF THE STATE MANAGEMENT FOR THE DEVELOPMENT OF THE DEVELOPMENT OF FOREIGN DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article examines the legal mechanisms for the development of higher education in Ukraine. The management of the lighting sphere of Ukraine has been reviewed in terms of the legal aspect. Vidnosin in the sphere of social development. The main legislative acts, which are observed in the field of higher education of Ukraine at the legislative and regional level, have been designated. The main legislative act is the Constitution of Ukraine, Article 53, which secures the right of the skin to the illumination. The act on the adoption of the pledge is the Law of Ukraine No. 1060-XII "On the Light" dated 23 January 1991, which establishes the forward and basic norms of legal regulation in the field of higher education. Chinna edition of the law was passed on December 18, 2019. Other relevant laws establish and supplement their regulatory provisions, for example, the Law of Ukraine "On the Protection of the Light of Ukraine" dated 16.09.2022. No. 1556-VII. The main mutual tendencies of the current legal regulation of the system of higher education are characterized: the need to adopt a new Law "On the Protection of Light", or to introduce substantive changes to the future; renewing the criteria for evaluating the validity of the Ukrainian primary foundations, which in turn meet the light standards of the quality of illumination; promoting the development of scientific talents, and itself assigning scientific degrees to doctors and candidates of sciences.

Key words: the essence of enlightenment, state administration, law, normative legal act.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Досконалість і довершеність законодавчої бази у сфері освіти є першочерговою умовою формування та реалізації самої національної освітньої політики, а також першочерговою умовою забезпечення можливості ефективного функціонування системи вищої освіти. Аналіз нормативно-правових актів у вищій освіті показує, що хоча нормативно-правові документи, прийняті останніми роками для розвитку вищої освіти, є прогресивними, все ще існують протиріччя, нечіткість тлумачень, неконтрольоване виконання. У контексті Болонського процесу національна освітня політика щодо модернізації системи вищої освіти буде ефективною лише за умови формування чинного законодавства в контексті євроінтеграції. Тому вирішення цих питань потребує суттєвого перегляду нормативно-правових актів, ухвалення нового Закону «Про вищу освіту», поглибленого аналізу дотримання законодавства України у сфері освіти.

Аналіз досліджень та публікацій

Кілька дослідників та експертів у галузі освіти сприяли вивченню системи освіти в Україні в цілому. Цьому значною мірою сприяли роботи Б. Андрушкіна, Д. Богині, Б. Будзани, М. Білінської, В. Бурегі, Д. Гвішіаші, Б. Гаврилишина та ін. Але в сучасному глобалізованому світі їхній підхід потребує зміни. Щоб освіта підтримувала індивідуалізм і гідність. Цей метод має заохочувати творчість та інтелектуальний розвиток через розуміння власної ідентичності та індивідуальності, а також створення інформаційної структури в освіті з конкретними уроками, які сприяють диференціації серед учнів. Таким чином оцінюються досягнуті результати. Саме з новим підходом до формування особистості пов'язаний передбачуваний розвиток нашого суспільства, його інтелектуальний і технологічний прорив у XXI столітті. Інакше Україна не зможе впоратися зі стрімким поглибленням технологічної диференціації між країнами світу, що є неминучою тенденцією розвитку цивілізації, і опиниться в стані очікування.

Формулювання цілей статті

Основною метою статті є визначення правових механізмів розвитку вищої освіти в Україні. Завдання визначено наступні:

1. Розглянути управління освітньою сферою України у правовому аспекті.
2. Визначити основні законодавчі акти, якими керуються у сфері вищої освіти України на законодавчому та регіональному рівнях.
3. Охарактеризувати основні взаємопов'язані тенденції сучасного правового регулювання системи вищої освіти.
4. Визначити основні тенденції розвитку вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу

Управління освітньою сферою ми розглядаємо в правовому аспекті як систему цілеспрямованих, систематичних, організованих дій, виражених певним чином у правовій формі (у формі законодавчих актів, інших нормативних актів, інших їх дій і рішень), щодо суспільні відносини, пов'язані з організацією та функціонуванням систем вищої освіти. Норма освітнього права – це положення у формі статуту чи правила, яке є загальнообов'язковим і формально визначеним, воно опосередковане, гарантується державними органами, воно служить вихідним пунктом права, як соціальний регулятор, спрямований на регулювання відносин у сфері соціального виховання.

Освітні норми мають комплексний характер і структуровані у вигляді загальної та особливої частин. Загальна частина правових норм відображає специфіку елементів освітнього простору, які об'єктивно потребують регулювання різними галузями права (предмет освітніх правовідносин, управління системою освіти, статус закладів освіти, елементи освітньої діяльності тощо) [1].

Особлива частина освітніх правових норм відображає цілі і завдання, які переслідує і вирішує певна галузь права. Вона регулює певне коло освітніх відносин. У зв'язку з різноманітністю освітніх правових норм, плинність і життєвість цієї частини освітніх норм впливає з плинності і життєвості цієї частини освітніх норм. У сфері освітніх просторів, наприклад у сфері трудових, цивільно-правових чи фінансових відносин [2].

Норми оформляються нормативно-правовими актами, за юридичною силою поділяються на закони, додаткові положення та локальні нормативні акти.

Джерелоправова нормативна система вітчизняної вищої освіти формується на національному (закон, підзаконні акти) та регіональному (нормативні документи) рівнях.

Основним законодавчим актом є Конституція України, стаття 53 якої закріплює право кожного на освіту. Зокрема, визначено, що держава забезпечує надання вищої освіти на безоплатній основі в державних і громадських навчальних закладах, розвиває вищу освіту та післядипломну освіту, різні форми навчання, надає державні стипендії та пільги студентам. Актом про утворення закладу є Закон України № 1060-ХІІ «Про освіту» від 23 травня 1991 року, який встановлює попередні та основні норми правового регулювання у сфері вищої освіти. Чинна редакція закону вийшла 18 грудня 2019 року [3].

Інші відповідні закони встановлюють і доповнюють свої нормативні положення, наприклад Закон України «Про вищу освіту України» від 16.09.2022 р. № 1556-VII.

Професійне право у сфері вищої освіти в Україні може систематизувати закони за такими напрямками:

- 1) регламентуються загальні питання організації вищої освіти;
- 2) містяться норми про спеціальні види (напрями) освіти;
- 3) встановлюються різні пільги учасникам освітніх відносин в сфері вищої освіти;
- 4) регулюють трудові відносини і визначають порядок соціального забезпечення учасників освітніх правовідносин;
- 5) закони, що регулюють відносини у сфері економіки та фінансів вищої освіти [2].

Розвинена система підзаконних нормативно-правових актів доповнює і конкретизує законодавчу базу в сфері вищої освіти України. Найбільшу юридичну силу в системі підзаконних нормативних актів мають укази та розпорядження Президента України як глави держави.

Закон «Про вищу освіту», ухвалений після Майдану, містив в собі ідею автономії вищих навчальних закладів. Разом з тим, особливо важливими стали ті закони, які містили в собі Національну стратегію розвитку освіти, план, щодо впровадження економічних реформ, пріоритетний розвиток освіти, призначення грантів Президента [8].

Наступним різновидом підзаконних нормативно-правових актів є постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, які регулюють достатньо специфічні сфери освітньої та наукової діяльності. Серед них закони, які спрямовані на підготовку фахівців для роботи в сільській місцевості, на присудження наукових ступенів і присвоєння вченого звання, про порядок прийому на навчання за освітньо-професійною програмою підготовки магістрів, державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення.

Останню ланку в системі органів, що видають підзаконні нормативно-правових актів на державному рівні становлять Міністерство освіти і науки, а також міністерства і відомства України, яким підпорядковані вищі навчальні заклади. Міністерство освіти і науки України регулює різні сфери вищої освіти за допомогою наказів та листів [10].

Нормативні акти МОН України можна систематизувати за наступними тематичними напрямками:

- 1) регламентація навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах;
- 2) фінансування закладів освіти;
- 3) проведення наукових розробок;
- 4) вступ до вищих навчальних закладів;
- 5) випуск фахівців з вищою освітою;
- 6) підготовка науково-педагогічних кадрів та особливості викладання у вищих навчальних закладах [8].

Місцеві органи державної виконавчої влади та підпорядковані їм органи управління освітою теж можуть приймати нормативні документи з питань освіти, що знаходяться у їх компетенції. Такі акти можуть видаватися з метою забезпечення виконання державних програм у галузі вищої освіти, сприяння працевлаштуванню випускників, їх соціальному захисту, залучення у порядку, передбаченому законом, підприємств, установ, організацій до вирішення проблем розвитку вищої освіти [3].

Доцільним є розгляд загальної системи державних органів управління освітою як ієрархічної системи органів, що складається з вищого, центрального, регіонального, обласного та районного рівнів. Однак слід зазначити, що в управлінні вищою освітою беруть участь лише три перші рівні, кожен з яких має власні повноваження у формуванні та реалізації державної освітньої політики:

1. Найвищий рівень (Верховна Рада України, Президент України, Кабінет міністрів України) визначає цілі, завдання, функції, а також механізми реалізації державної освітньої політики, розробляє нормативно-правову базу функціонування вищої освіти та окреслює основні напрямки її розвитку.

2. Центральний рівень (центральні органи виконавчої влади – Міністерство освіти і науки України, міністерства та відомства, яким підпорядковані вищі навчальні заклади) безпосередньо реалізує державну освітню політику, розробляє стандарти вищої освіти, визначає нормативи матеріально-технічного, фінансового забезпечення вищів, здійснює організацію та контроль за їх навчально-виховною, методичною та науковою діяльністю.

3. Регіональний рівень (місцеві органи виконавчої влади, органи самоврядування) забезпечує виконання державних програм у сфері вищої освіти, здійснює соціальний захист учасників навчального процесу, вносить пропозиції щодо обсягів держзамовлення на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації фахівців, сприяє працевлаштуванню випускників вузів та ін [4].

У реалізації освітньої політики бере участь і локальний рівень управління, представлений вищими навчальними закладами різних форм власності, де навчальні заклади розглядаються як об'єкти, які власники – як суб'єкти управління. Держав особі компетентних органів делегує частину повноважень з управління вищими навчальними закладами як «одиницями» системи їхніх керівників. Ректор вузу виконує цілу низку організаційно-розпорядчих функцій, не будучи при цьому посадовцем державного органу. У структурі внутрішньоорганізаційних відносин ректор виконує в частині управління вузом загальні завдання у сфері управління вищою освітою [7].

Визначаючи основні особливості сучасного правового регулювання системи вищої освіти слід відзначити такі основні взаємопов'язані тенденції.

По-перше, необхідність прийняття нового Закону «Про вищу освіту», або внесення суттєвих змін до вже діючого. Прийняття нового закону передбачено загальнодержавними програмами соціально-економічного розвитку України останніх років і розглядається як завдання стратегічного значення.

Це зумовлено сучасними суспільними запитами щодо зростання людського капіталу задля високо-технологічного та інноваційного розвитку країни, створення умов для самореалізації особистості, забезпечення потреб суспільства, ринку праці і держави у кваліфікованих кадрах, а також модернізації системи вищої освіти з урахуванням процесів європейської інтеграції та розвитку єдиного Європейського простору вищої освіти [2].

Для прикладу, варто проаналізувати основні положення запропоновані Чорноморським державним університетом імені Петра Могили. Документ зі змінами (№73) зареєстрований 6 лютого 2019 року Кабінетом Міністрів України. У його загальних пропозиціях важливо відзначити визначення автономії вищого навчального закладу як незалежності від держави та інших суспільних сил з метою забезпечення академічних свобод через право університету самостійно приймати рішення щодо організації та управління, розподілу фінансових ресурсів і формування доходу. Пропонується включити певні університети до системи вищої освіти України. Крім того, до системи вищої освіти України пропонується ввести самоврядні громадські організації наукової та освітньої спільноти. Це включає профспілки ректорів, асоціації вищої освіти, а також навчальні заклади.

Автономія вищого навчального закладу реалізується відповідно до законодавства України і передбачає право між іншим: самостійно визначати структуру та зміст освіти, плани прийому студентів,

аспірантів, докторантів із достатнім державним фінансуванням; встановлювати і присвоювати наукові ступені та вчені звання вищого навчального закладу; самостійно приймати рішення щодо внутрішнього управління та фінансування; визначати місію, власну стратегію у сфері навчальної та науково-дослідної роботи; створювати спеціалізовані вчені ради для захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора філософії, присвоювати вчені звання доцента і професора; надавати гриф навчальним посібникам з дисциплін, які викладаються у ВНЗ; ухвалювати рішення про визнання вчених звань, які присвоєні в інших ВНЗ.

У пропозиції встановлено, що центральний орган управління формує та реалізує національну політику у сфері освіти і науки не лише з метою сприяння, а й забезпечення працевлаштування випускників вищих навчальних закладів, а не організації атестації педагогічних працівників, але формулювати вимоги та контролювати виконання таких вимог сертифікації. Також рекомендується, щоб склад наглядових рад вищих навчальних закладів затверджувався не центральним органом виконавчої влади з формування та реалізації державної політики у сфері освіти і науки, а наказом керівників вищих навчальних закладів.

Чорноморський державний університет визнав за потрібне надати неуспішним студентам право повторити цей же курс за контрактом. Звільнені за неуспішність, порушення правил внутрішнього розпорядку ВНЗ або вчинення правопорушення, визнаного судом, можуть бути поновлені лише на платній формі навчання [8].

Суттєві нововведення внесено у вчені звання, які присвоюються працівникам науки і науки. Вчені звання, присвоєні вченими радами вищих навчальних закладів або науково-дослідних установ, мають юридичну силу лише в цих установах, а в перехідний період, коли власник вченого звання працює в іншому університеті чи іншій науково-дослідній установі, академічна рада має юридичну силу. Ці навчальні заклади мають право визнавати або не визнавати вчені звання, присвоєні вченими радами навчальних закладів чи установ за попереднім місцем роботи [5].

Узагальнюючи пропозиції Чорноморського державного університету імені Петра Могили до законопроекту «Про вищу освіту», слід сказати, що вони відповідають сучасним світовим тенденціям розвитку вищої школи, сприятимуть демократизації освітніх процесів та підвищенню автономії вищих навчальних закладів України.

Ще однією чіткою тенденцією правового регулювання вищої освіти є нагальна необхідність модернізації системи управління освітою, на чому наголошує Указ Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» №344/2013 від 25.06.2013 р.

У документі, зокрема, вказувалося, що управління освітою має здійснюватися на основі інноваційних стратегій відповідно до сталого розвитку, створення сучасної освітньої проектно-системи та засад її моніторингу, у сфері освіти – державно-громадської моделі управління, розвиватися, а особистість, суспільство та держава мають стати рівноправними суб'єктами та партнерами [6].

Наголошує на необхідності створення гнучкої, цілеспрямованої та ефективної системи управління національною та державною освітою для забезпечення інтенсивного розвитку та якості освіти з орієнтацією на задоволення потреб країни та потреб особистості. Вищезазначені положення:

- 1) Оптимізувати заклади управління освітою та децентралізувати управління, перерозподілити функції та повноваження між центральними та місцевими органами управління освітою;
- 2) Професійні методи підбору та призначення керівників навчальних закладів та установ управління освітою;
- 3) Розробити систему заходів (науково-методичних, фінансово-економічних тощо), пов'язаних із реалізацією концепції автономізації закладів освіти та розширення їх прав і можливостей щодо фінансової самостійності;
- 4) Подолання бюрократизму системи управління освітою та вдосконалення процедур перевірки та звітності навчальних закладів;
- 5) Професійна підготовка компетентних управлінців системи освіти для формування нового покоління управлінців, здатних системно мислити та діяти, у тому числі в кризових ситуаціях, приймати управлінські рішення в будь-якій сфері діяльності та ефективно використовувати наявні ресурси;
- 6) Запровадити нові ефективні форми підготовки лідерів освіти;
- 7) Розробити автоматизовану систему управління освітою [8].

Наступна тенденція – повне оновлення критеріїв оцінювання діяльності українських вищих навчальних закладів, які відповідають світовим стандартам якості освіти.

Критерії акредитації навчальних закладів III-IV рівнів повинні відповідати певним стандартам їхньої освіти. Ці стандарти базуються на низці факторів, серед яких фінансове забезпечення навчального процесу, житло та соціальний захист учасників, міжнародна освітня діяльність та формування контингенту студентів. Ці критерії включають також досягнення студентів і випускників у навчанні та творчій діяльності, а також реалізацію змісту підготовки спеціалістів, підтримку наукових досліджень та методи інформаційно-матеріального забезпечення. Критерій, якому повинні відповідати ці навчальні заклади, полягає в тому, щоб вони забезпечували високий рівень підтримки педагогічних і наукових працівників, а

також спеціалістів з матеріалів і технічних засобів у їх навчальному процесі. Заклади також повинні забезпечити високу підтримку творчої роботи студентів, а також фінансову допомогу [3].

Останньою тенденцією, на яку слід звернути увагу, є підвищення якості розвитку наукових талантів, а саме присвоєння наукових ступенів докторів і кандидатів наук. Державна політика базується на необхідності інтеграції українських наукових результатів у світовий освітній простір з метою розширення міжнародних зв'язків наших науковців. З цією метою відповідно до наказу Мінмолодьспорту від 17.10.2012 р. № 1112 про оприлюднення результатів наукової роботи здобувачів наукового ступеня доктора наук введено низку нормативних актів.

Залежно від назви дисертації для отримання ступеня доктора наук необхідно не менше 20 статей у наукових (особливо електронних) фахових виданнях України та інших країн, з яких:

- не менше 4 наукових статей у галузі написання дисертацій у журналах. інших країн Містить Публікації в українських виданнях у Міжнародному фонді наукометрії можуть бути еквівалентними таким публікаціям;

- не більше п'яти публікацій в електронних наукових виданнях;
- у галузі природничих і технічних наук можна додавати три 1 патент на винахід (свідоцтво на винахід), замість трьох статей, які мають кваліфікацію та мають безпосереднє відношення до наукового результату дисертації (за наявності) [9].

Залежно від назви дисертації для здобуття наукового ступеня кандидата вчених необхідно мати не менше п'яти робіт у наукових (особливо електронних) фахових виданнях України та інших країн, з яких:

- принаймні одну наукову дисертацію з інших країн за напрямком журналі написання дисертацій. До таких публікацій можуть прирівнюватися публікації в українських виданнях Міжнародного фонду наукометрії;

- одна зі статей може бути опублікована в електронних наукових виданнях;
- у галузі природничих і технічних наук можливе прикріплення патенту. на винахід (авторське свідоцтво на винахід), а не на статтю, що має кваліфікацію та має пряме відношення до наукового результату статті (за наявності) [9].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, законодавчий процес є найважливішим, з точки зору подальшого розвитку відносин між державою та суспільством. Тому важливо, щоб система органів державної влади та система НУО координували свою діяльність і щоб суспільство активно «втручалось» в рамках законодавчих ініціатив у формі представників чи об'єднань, а не лише в порядок владної структури в законодавчій владі. Крім того, державним органам не слід забувати, що недержавні організації мають можливість проводити юридичну експертизу законопроектів, поданих до законодавчих органів штату.

Література

1. Адміністративне право України: Академічний курс: підручник: у 2 т. / ред. кол.: Б. Авер'янов (голова). - Київ. - 2004. - Т. 1. Загальна частина. С. 123.
2. Андрейчук С.К. Державне управління реформуванням вищої освіти в Україні в контексті Болонського процесу: автореф. дис. ... канд. наук держ. управління/ С.К.Андрейчук. - Львів. - 2007. -С. 14.
3. Білоус А.О.Державно-правове забезпечення розвитку системи вищої освіти в Україні: сучасний стан і перспективи / А.О.Білоус, О.А.Автенюк // Наукові праці МАУП. - 2011. - Вип. 1 (28). С. 143.
4. Бойко А.І. Філософія модернізації освіти в системі ринкових трансформацій/ А.І.Бойко // Світоглядно-філософський аналіз. Київ : Знання України. -2009. - 380 с.
5. Валєєв Р. Освітнє право України: навч. посібник/Р.Валєєв. - Луганськ. -2011. - 109 с.
6. Домбровська С.М. Теоретичні аспекти формування механізмів державного управління у реформуванні вищої освіти України /С.М.Домбровська// Державне будівництво. - 2010. - № 2.
7. Древаль Ю.Д. Механізми державного управління вищою освітою в Україні: проблеми формування та вдосконалення/ Ю.Д.Древаль// Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : «Державне управління». - 2014. - № 2. С. 107–111.
8. Козарь Т.П. Теоретико-методологічні засади управління вищою освітою як відкритою системою в контексті соціальних трансформацій/Т.П. Козарь // Держава та регіони: науково-виробничий журн. / Гуманітарний університет«Запорізький інститут державного та муніципального управління». - 2010. - № 1. - 134 с.
9. Про освіту: Закон України: від 23.05.1991 р. № 1060–ХІІ. Ч. 2. Ст. 4 // Відомості Верховної Ради УРСР. - 1991. - № 34. - 451 с.
10. Чирва Г.М. Механізми державного управління розвитком вищої освіти: орієнтація на якість освітніх послуг / Г.М. Чирва // Публічне управління та митне адміністрування. -2019. - №3 (22). - С.146-156.

References

1. Administratyvne pravo Ukrainy: Akademichnyi kurs: pidruchnyk: u 2 t. / red. kol.: B. Averianov (holova). - Kyiv. - 2004. - T. 1. Zahalna chastyna. S. 123.
2. Andreichuk S.K. Derzhavne upravlinnia reformuvanniam vyshchoi osvity v Ukraini v konteksti Bolonskoho protsesu: avtoref. dys. ... kand. naukz derzh. upravlinnia/ S.K.Andreichuk. - Lviv. - 2007. -S. 14.
3. Bilous A.O.Derzhavno-pravove zabezpechennia rozvytku systemy vyshchoi osvity v Ukraini: suchasnyi stan i perspektyvy / A.O.Bilous, O.A.Avteniuk // Naukovipratsi MAUP. - 2011. - Vyp. 1 (28). S. 143.
4. Boiko A.I. Filozofia modernizatsii osvity v systemi rynkovykh transformatsii/ A.I.Boiko // Svitohliadno-filosofskyi analiz. Kyiv : Znannia Ukrainy. -2009. - 380 s.
5. Valieiev R. Osvitnie pravo Ukrainy: navch. posibnyk/R.Valieiev. - Luhansk. -2011. - 109 s.
6. Dombrovska S.M. Teoretychni aspekty formuvannia mekhanizmv derzhavnoho upravlinnia u reformuvanni vyshchoi osvity Ukrainy /S.M.Dombrovska// Derzhavne budivnytstvo. - 2010. - № 2.
7. Dreval Yu.D. Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia vyshchoiu osvitou v Ukraini: problemy formuvannia ta vdoskonalennia/ Yu.D.Dreval// Visnyk Natsionalnoho universytetu tsyvilnoho zakhystu Ukrainy. Seria : «Derzhavne upravlinnia». - 2014. - № 2. S. 107–111.
8. Kozar T.P. Teoretyko-metodolohichnizasady upravlinnia vyshchoiu osvitou yak vidkrytoiu systemoiuv konteksti sotsialnykh transformatsii/T.P. Kozar // Derzhava ta rehiony: naukovy-vyrobnychyi zhurn. / Humanitarnyi universytet«Zaporizkyi instytut derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia». - 2010. - № 1. - 134 s.
9. Pro osvitu: ZakonUkrainy: vid 23.05.1991 r. № 1060–XII. Ch. 2. St. 4 // Vidomosti VerkhovnoiRady URSR. - 1991. - № 34. - 451 s.
10. Chyrva H.M. Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia rozvytkom vyshchoi osvity: oriientatsiia na yakist osvitnikh posluh / H.M. Chyrva // Publichne upravlinnia ta mytne administruvannia. -2019. - №3 (22). - S.146-156.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-34](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-34)

УДК 303.823.3

Віктор ЗАМЛИНСЬКИЙ

Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку, м. Одеса
<https://orcid.org/0000-0001-7642-2443>
zam.agrariy@gmail.com

Інна ЛЕБЕДЕВА

Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку, м. Одеса
<https://orcid.org/0000-0001-6521-3662>
aenola@ukr.net

Марта ГОРИНЬ

Львівський національний університет імені Івана Франка
<https://orcid.org/0000-0002-9622-5073>
marta.goryn@lnu.edu.ua

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ: КОМПЕТЕНТНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається одне з основних напрямків в управлінні персоналом. Суть цього напрямку полягає в управлінні процесом визначення, застосування, оцінки, придбання, стимулювання і розвитку компетенцій співробітників підприємства. Тому, в процесі управління персоналом підприємства виникає необхідність визначити наявність компетенцій у кандидатів на вакансії при первинному співбесіді і прийомі на роботу, проводити аналіз і прогнозувати можливість їх придбання та подальшого розвитку у співробітників для задоволення потреб підприємства в персоналі відповідного рівня. Перше і основне напрям, визначення необхідних для підприємства компетенцій і створення системи спеціальних компетенцій необхідних для співробітників підприємства. Актуальним напрямком подальших досліджень є розробка і обґрунтування доцільності використання принципово нових мотиваційних та комунікаційних важелів і моделей під час та після військової агресії як системи протидії ризикам і форс-мажорним обставинам і формуванням нової парадигми менеджменту сталого розвитку.

Ключові слова: компетенції, компетентність, управління підприємством, управління персоналом, управління компетенцією персоналу, система спеціальних компетенцій, ключові компетенції, корпоративні компетенції, особистісні компетенції, модель компетенцій.

Andrii ZAMLYNSKYI, Inna LEBEDEVA

State University of Intellectual Technologies and Communications

Marta GORYN

Ivan Franko National University of Lviv

MODERN MANAGEMENT TRENDS: THE COMPETENCE OF THE COMPANY'S PERSONNEL

The article discusses one of the main areas in personnel management. The essence of this area is to manage the process of determining, applying, evaluating, acquiring, stimulating and developing the competencies of employees. Some authors understand as competence the formally described requirements for the personal, professional and other qualities of employees of an enterprise. In this understanding, competencies are used in evaluating personnel. Therefore, in the process of managing the enterprise's personnel, it becomes necessary to determine the competencies of candidates for vacancies during the initial interview and hiring, to analyze and predict the possibility of their acquisition and further development by employees to meet the needs of the enterprise in personnel of the appropriate level. Some companies use only key competencies, others develop and use only managerial competencies to evaluate top managers, and some companies develop only special (technical) competencies for job groups of various departments, and only a small number of companies pay attention to personal competencies. The construction of a competency system for each position in the enterprise is considered as a tool used at all levels of work with personnel. The first and main direction, the definition of competencies necessary for the enterprise and the creation of a system of special competencies necessary for employees of the enterprise. The competency model is a complete set of competencies and behavioral indicators necessary for an employee to successfully perform his functions, manifested in relevant situations and time, for a particular enterprise with its special and individual goals, and corporate culture. A relevant direction of further research is the development and justification of the expediency of using fundamentally new motivational and communication levers and models during and after military aggression as a system for countering risks and force majeure circumstances and forming a new paradigm of sustainable development management.

Key words: competences, competence, management by an enterprise, management by a personnel, management by the competence of personnel, system of the special competences, key competences, corporate competences, personality competences, model of competences.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

На сучасних підприємствах компетенціям відводиться важлива роль в політиці і практиці управління персоналом. На деяких з них набір компетенцій знаходиться в центрі всієї роботи з персоналом і використовується в стратегічних цілях. Для підприємства компетенції являють собою раціональне поєднання знань і здібностей співробітників, які йому потрібні в певний період часу для досягнення

намічених цілей і запланованих результатів. Теорія компетенцій була розроблена американськими психологами як відповідь на питання: чому співробітники, що мають хороші дипломи, чудовий послужний список, пройшли відбіркові тести на відповідний рівень, але іноді неефективно виконують свою роботу? Як можна спрогнозувати ефективне виконання роботи співробітником?

Після багаторічних досліджень психологи зробили наступний висновок: ні досвід роботи, ні дипломи, ні рекомендації колег не можуть гарантувати роботодавцю, що співробітник буде досить добре виконувати роботу. Так як виявилось, що можливість найбільш точно спрогнозувати якість виконання роботи співробітником дають його наявні компетенції та потенціал їх зростання.

Аналіз досліджень та публікацій

Компетенція (від лат. *competere* - відповідати, підходити) - це особистісна здатність фахівця (співробітника) вирішувати певний клас професійних завдань. Деякі автори [1-3] розуміють під компетенцією формально описані вимоги до особистісних, професійних та інших якостей співробітників підприємства. В даному розумінні компетенції використовуються при оцінці персоналу. Термін *competence* або *competency* («компетентність» (*competence*) відноситься до функціональних областей і «компетенція» (*competency*) до поведінкових областей) все частіше зустрічається в літературі по стратегії управління, починаючи з 90-х років ХХ століття. Сукупність компетенцій, наявність знань і досвіду, необхідних для ефективної діяльності в заданій предметній області називають компетентністю (від англ. *competence*).

Термін «компетенція» також часто межує з поняттям «здатність» і розглядається як можливості підприємства щодо досягнення поставлених завдань.

У роботах з сучасного менеджменту С. Прахалад і Г. Хамела розглядають поняття «стійких ключових компетенцій» (*sustainable core competencies*) і обґрунтовують постійні зміни, як фактор управлінських зусиль підприємства [4]. Для успішного розвитку підприємства, на думку цих авторів, необхідна підтримка високого рівня компетенцій, кращого в галузі, який забезпечував би диференціацію стратегічної позиції бізнесу. Ключові компетенції, на їхню думку, позитивно корелюються з конкурентоспроможністю. Чим вище рівень компетенцій підприємства, тим вище його конкурентоспроможність.

Концепція «ключових компетенцій» набула поширення в літературі з менеджменту ще в 50-х роках ХХ століття. Одним з перших це поняття ввів у вживання Селзник (*Selznick*) в 1957 році. Під цим терміном він розумів відмінну здатність корпорації отримати перевагу на ринку за рахунок управління процесами в ланцюжку створення додаткової цінності. У наступні роки багато авторів розглядали поняття «кореневої» або «ключової» компетенції підприємства, як вирішального чиннику, що забезпечує стратегічний успіх компанії на ринку. МакКлелланд обґрунтовував компетенцію здатністю компанії з точки зору ефективності організаційного навчання [2]. Маклаган розглядав таку відмінну компетенцію компанії як знання, що забезпечують успіх на ринку [3]. А ось Лайл Спенсер і Сайм Спенсер запропонували оригінальне порівняння компетенції з айсбергом, де існують видимі риси і атрибути, а також приховані характеристики компетенції, суть яких полягає в здатності компанії розуміти і визначати результати своєї діяльності [7]. Всі ці підходи мали один загальний тезис: компетенція тільки тоді стає «ключовою», коли реалізується в стратегічних концепціях компанії. Р. Грант кристалізував цю ідею, запропонувавши інтегрований стратегічний аналіз для компанії, орієнтованої на ресурсний підхід. Він розбиває аналіз на п'ять послідовних етапів [1]:

- 1) визначення та систематизація існуючих в компанії ресурсів;
- 2) ідентифікація ключової компетенції;
- 3) оцінка потенціалу компетенції і ресурсів для забезпечення вигод і переваг;
- 4) визначення стратегії щодо використання наявного потенціалу;
- 5) зміцнення ресурсів і ключової компетенції для ліквідації слабких місць (розривів).

Однак найбільш сприйнятту сучасним менеджментом концепцію «ключових компетенцій» запропонували С. Прахалад і Г. Хамел. На їхню думку компанії стають конкурентоспроможними, коли мають «компетенції, які охоплюють продукти, які ще на стадії розробки», так як реальні джерела переваги компанії як раз і полягають в здатності менеджменту консолідувати технології і навички компанії в компетенції, що підвищують здібності бізнесу до швидкої адаптації к виникаючим можливостям. При цьому зростає роль колективного навчання в організації, особливо тому, як координувати різноманітні навички виробництва і об'єднувати численні потоки технологій.

С. Прахалад і Г. Хамел також приходять до висновку, що ключові компетенції не зменшаться по мірі використання. На відміну від фізичних активів, які погіршуються з часом, компетенції посилюються в міру того, як вони застосовуються і ними обмінюються. При цьому компетенції потребують вирощуванні та захисту, оскільки знання втрачаються, якщо вони не використовуються. Автори називають «обов'язкову комбінацію» елементів, що складають «ключову компетенцію» компанії: технології, колективне навчання і здатність організації поширювати інформацію, як всередині корпорації, так і географічно між окремими бізнесами групи.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження складових компетенції співробітників підприємства для створення необхідної системи компетенцій. А також дослідження існуючих моделей компетенцій, які забезпечують конкурентоздатність підприємств на ринку.

Виклад основного матеріалу

Поняття «компетенція» і «компетентність» близькі і взаємопов'язані: щоб бути компетентним, тобто вміти виконувати пропоновані до роботи вимоги, треба володіти компетенціями, тобто мати необхідні ділові якості і досвід.

Також необхідно згадати, що існує безліч визначень поняття "компетенція" і фахівці з управління персоналом пропонують різні трактування. Однак основними на сьогоднішній день вважаються два підходи до розуміння компетенцій.

Американський підхід - компетенції як опис поведінки співробітника. Тут компетенції розглядаються як основні характеристики співробітника, володіючи якими він здатний показувати правильну поведінку і, як наслідок, домагатися високих результатів в роботі.

Європейський підхід - компетенції як опис робочих завдань або очікуваних результатів роботи. Тут компетенції - це здатність співробітника діяти у відповідності зі стандартами, прийнятими в організації (визначення стандарту-мінімуму, який повинен бути досягнутий співробітником).

У вітчизняному менеджменті в якості базового, найбільш часто використовується наступне визначення.

Компетенції - це особистісні якості та здібності, а також професійні навички, необхідні працівникові для успішного виконання своїх посадових обов'язків.

Сюди можуть входити:

- ✓ вміння ставити чіткі цілі;
- ✓ планування та організація;
- ✓ лідерство;
- ✓ орієнтація на результат;
- ✓ збір і аналіз інформації;
- ✓ генерування і накопичення ідей;
- ✓ навички комунікації;
- ✓ вміння працювати в групі;
- ✓ адаптивність до змін;
- ✓ безперервний особистий розвиток.

Отже, компетенція є найбільш розвинутою частиною людської особистості і може визначати ділову поведінку людини в безлічі ситуацій і робочих завдань. Вона складається з багатьох особистісних параметрів: рис особистості, характеристик темпераменту та емоційно-вольової сфери, рівня інтелекту та особливостей розумової сфери, мотивів, установок, знань і складних навичок. І всі ці параметри можна виявити і оцінити по тому, як поводить себе і взаємодіє особистість, зокрема у критичних, складних та форс мажорних обставинах.

Компетенції поділяються за рівнями.

Корпоративні (або ключові) компетенції, на яких ґрунтується проголошена місія та цінності компанії, і, як правило, можуть бути застосовані до будь-якої посади в компанії. Вони містять ділові та особистісні якості, які поділяє та володіє і тій або іншій мірі кожний співробітник компанії. Часто перелік корпоративних компетенцій можна зустріти в презентаційних та інформаційних матеріалах компанії.

Керуючі компетенції, які застосовуються щодо керівних посад усіх рівнів управління компанії. Включають в себе здібності та особистісні якості, що формують сукупність умінь і навичок, що цінують керівники під час реалізації проектів та здобуття запланованих об'єктів. Використовуються для оцінки керівників.

Спеціальні (або технічні) компетенції. Містять спеціальні (професійні) знання, вміння і навички, за допомогою яких будуть виконані поставлені завдання підлеглими згідно посадових обов'язків. Застосовуються щодо певних груп посад різних відділів і підрозділів або розробляються під конкретні посади.

Особистісні компетенції, мають надпрофесійний характер і необхідні в будь-якій області діяльності. Під особистісною компетенцією мається на увазі духовна зрілість, усвідомлення людиною власних морально-етичних норм, життєвих цілей і сенсу життя, розуміння себе та інших людей, вміння зрозуміти глибинні мотиви комунікативної поведінки.

Практика показує, що деякі компанії використовують тільки ключові компетенції, інші розробляють і використовують тільки управлінські - для проведення оцінки топ-менеджерів, а частина компаній розробляє тільки спеціальні (технічні) компетенції для груп посад різних підрозділів, і лише незначна кількість компаній приділяє увагу особистісним компетенціям.

Побудова системи компетенцій для кожної посади на підприємстві, розглядається як інструмент,

який використовується на всіх щаблях роботи з персоналом. Під час підбору персоналу - модель спеціальних компетенцій є критерієм відбору необхідних працівників, що значно економить час і кошти, що витрачаються на процес підбору.

Під час навчання персоналу - модель спеціальних компетенцій служить підставою вибору того, чому і як навчати. На основі наявної моделі легко і просто сформулювати запит і вимоги до навчання. Під час атестації персоналу - модель компетенції служить критеріями оцінки персоналу.

Модель компетенцій - це повний набір компетенцій і індикаторів поведінки, необхідних для успішного виконання співробітником його функцій, які проявляються у відповідних ситуаціях і часу, для конкретного підприємства з його спеціальними і індивідуальними цілями і корпоративною культурою.

Всі ці критерії, створені на основі моделі спеціальних компетенцій - і відбору, і навчання, і атестації - не змінюються на всіх етапах роботи з персоналом; прозорі і зрозумілі як співробітнику, так і керівнику.

Для якісного аналізу та прогнозування компетенцій співробітників підприємства необхідно:

- мати опис всіх посад і всіх функціональних обов'язків відповідно до організаційної структури підприємства та штатного розкладу, що виконуються співробітниками для реалізації поставлених завдань;

- визначити необхідні компетенції для підприємства, для кожної з посад і для взаємодії з суміжними підрозділами;

- аналізувати і прогнозувати можливості придбання і стимулювання співробітників щодо подальшого розвитку власних компетенцій для вигоди підприємства.

Мета визначення, застосування, придбання, стимулювання, розвитку та оцінки компетенцій персоналу підприємства – управляти посадою, а не просто персоналом, для досягнення запланованих результатів за мінімально можливими термінами і отримання максимально можливої вигоди для підприємства.

Спочатку необхідно підготувати набір компетенцій, які необхідні підприємству, для підбору персоналу на будь-яку посаду. Виділення їх окремим блоком при підборі співробітників допомагає знаходити кандидатів, яким прийнятна філософія і корпоративна культура даного підприємства, що надалі дозволяє скоротити плінність персоналу, так як свідомо знаходять тих, з ким спрацюються і на підприємстві в цілому, і в окремому підрозділі.

В цьому випадку компетенція буде являти собою опис такого аспекту особистості, який кандидат в змозі виконати в рамках своєї трудової діяльності, крім того, вона буде описувати те, що дозволить співробітнику виконати іншу роботу або впоратися із завданням в нестандартних ситуаціях.

Універсальність системи спеціальних компетенцій як інструменту в управлінні персоналом полягає в наступному:

- дозволяє безпосередньо зв'язати систему управління людськими ресурсами з бізнес-цілями підприємства як в поточному періоді, так і, в стратегічній перспективі.

- лежить в основі системи роботи з персоналом, коли всі елементи і сторони цієї системи орієнтовані тільки на максимально можливий результат в даному бізнесі.

- однаково може бути застосована до підприємств різних галузей і сфер діяльності, так як вибудовується на базі механізмів координації, забезпечуючи тим самим єдність і узгодженість в роботі всіх структурних підрозділів підприємства.

- використовує мову, яка зрозуміла і доступна всім працівникам і менеджерам підприємства, що значно підвищує віддачу при використанні цього інструменту.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, були розглянуті поняття «компетенція» і «компетентність», визначені відмінності і взаємозв'язок цих понять, і їх місце в системі управління підприємством і персоналом. Представлена історія трансформації поняття «компетенція» в сучасному менеджменті та його розвитку за останні п'ятдесят років в історії науки управління. Відзначено основні сучасні підходи до поняття компетенції персоналу підприємства. Підкреслено, що компетенція є частиною людської особистості і визначає поведінку і дії співробітника підприємства в процесі виконання виробничих завдань. Вказані існуючі на підприємстві рівні компетенцій персоналу. Наголошено на необхідності створення системи спеціальних компетенцій на всіх щаблях роботи з персоналом на підприємстві. Представлені основні складові для створення системи компетенцій персоналу підприємства. Створення моделей спеціальних компетенцій для галузевих підприємств є перспективним напрямком для дослідження і підвищенні конкурентоспроможності підприємств на сучасному ринку.

Однією з найважливіших умов успішності менеджера є його комунікативна компетентність, яка визначається тим, як він вміє згуртувати навколо себе і приваблювати до себе інших, викликати наснагу до продуктивної праці, зацікавлювати своєчасною і корисною інформацією; аргументовано переконувати у важливості тих чи інших дій; впливати на інших з метою спрямування їхніх зусиль на виконання поставленої мети, завойовувати та підтримувати своїми діями довіру у світле майбутнє.

До основних питань, які потребують подальшого вирішення, належать розробка і обґрунтування доцільності використання принципово нових мотиваційних та комунікаційних важелів і моделей в умовах формування нової парадигми менеджменту стійкого розвитку під час та після військової агресії з

урахуванням повної або часткової втрати багатьох галузей, підприємств та співробітників, переходу багатьох сфер бізнесу в он – лайн формат.

Література

1. Grant, R.M., “The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation”, *California Management Review*, 1991, Vol. 33 No. 3
2. McClelland, D. C., *Assessing Human Motivation*. Morristown. 1971, New York.
3. McLagan, P.A., *Models for Excellence*, The American Society for Training and Development, 1983, Washington, DC.
4. Prahalad, C.K. and Hamel, G., “The core competence of the corporation”, *Harvard Business Review*, 1990, Vol. 68.
5. Zamlynskyi V.A. Conflict management in modern conditions of economic activity / V. A. Zamlynskyi, A. D.Shardakova, Adil Mohamed Abdalla Sultan Al Ali // *Economics: time realities. Scientific journal.* – 2022. – No 1(59). – P. 30-40. – Retrieved from <https://economics.net.ua/files/archive/2022/No1/30.pdf>.
6. Zamlynskyi, V., Minakova S., Livinskyi A., Al Ali, Camara B.M. (2022) Information and communication technologies as a tool and incentive for strategic decision making. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2022, (2): 129 - 134. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2022-2/129>
7. Spencer, L.M. and Spencer, S.M. (1993) *Competence at Work: Models for Superior Performance*. John Wiley & Sons, New York.
8. Zamlynskyi V., Livinskyi A. Crisis management: communicational and reputational risks. *Dynamics of the development of world science. Abstracts of the 11th International scientific and practical conference Perfect Publishing. Vancouver, Canada. 2020. pp.147-156.* https://sci-conf.com.ua/wpcontent/uploads/2020/07/DYNAMICS-OF-THE-DEVELOPMENT-OF-WORLD-SCIENCE_8-10.07.20.pdf
9. V. Zamlynskyi, O. Stanislavyk, O. Halytskyi, M. Korzh, N. Reznik. Conflict Dynamic Model of Innovative Development in the System of Ensuring Competitiveness of an Enterprises, *International Journal of Scientific & Technology research*, Vol.9, issue 2, pp. 5322-5325, 2020. URL: <http://www.ijstr.org/finalprint/feb2020/Conflict-Dynamic-Model-Of-Innovative-Development-In-The-System-Of-Ensuring-TheCompetitiveness-Of-An-Enterprises.pdf>

References

1. Grant, R. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California Management Review*, 3 (33).
2. McClelland, D. (1971) *Assessing Human Motivation*. Morristown. New York.: New York.
3. McLagan, P. (1983) *Models for Excellence, The American Society for Training and Development*. Washington: DC
4. Prahalad, C. and Hamel, G. (1990) 'The core competence of the corporation'. *Harvard Business Review* (68).
5. Zamlynskyi V.A. Conflict management in modern conditions of economic activity / V. A. Zamlynskyi, A. D. Shardakova, Adil Mohamed Abdalla Sultan Al Ali // *Economics: time realities. Scientific journal.* – 2022. – No 1(59). – P. 30-40. – Retrieved from <https://economics.net.ua/files/archive/2022/No1/30.pdf>.
6. Zamlynskyi, V., Minakova S., Livinskyi A., Al Ali, Camara B.M. (2022) Information and communication technologies as a tool and incentive for strategic decision making. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2022, (2): 129 - 134. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2022-2/129>
7. Spencer, L.M. and Spencer, S.M. (1993) *Competence at Work: Models for Superior Performance*. John Wiley & Sons, New York.
8. Zamlynskyi V., Livinskyi A. Crisis management: communicational and reputational risks. *Dynamics of the development of world science. Abstracts of the 11th International scientific and practical conference Perfect Publishing. Vancouver, Canada. 2020. pp.147-156.* https://sci-conf.com.ua/wpcontent/uploads/2020/07/DYNAMICS-OF-THE-DEVELOPMENT-OF-WORLD-SCIENCE_8-10.07.20.pdf
9. V. Zamlynskyi, O. Stanislavyk, O. Halytskyi, M. Korzh, N. Reznik. Conflict Dynamic Model of Innovative Development in the System of Ensuring Competitiveness of an Enterprises, *International Journal of Scientific & Technology research*, Vol.9, issue 2, pp. 5322-5325, 2020. URL: <http://www.ijstr.org/finalprint/feb2020/Conflict-Dynamic-Model-Of-Innovative-Development-In-The-System-Of-Ensuring-TheCompetitiveness-Of-An-Enterprises.pdf>

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-35](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-35)

УДК 330

Анатолій РИБЧУК

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

<https://orcid.org/0000-0002-5130-2442>

e-mail: rav957@ukr.net

Ігор ЖУРБА

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0003-1070-6384>

e-mail: igor.zhurba@ukr.net

Юрій КРАВЧИК

Хмельницький національний університет

e-mail: yurii_kravchuk@khmnu.edu.ua

<https://orcid.org/0000-0002-2780-5605>

ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ

У статті досліджено особливості та проблеми міжнародного лізингу як невід'ємної частини розвитку та стабілізації світової економіки. Виявлено, що формування та розвиток міжнародного ринку лізингових послуг пов'язано не тільки з інтенсивним розвитком виробничої діяльності, але й поділом праці в системі світогосподарських відносин. Проведено аналіз функціонування міжнародного лізингового ринку, що підтверджує його максимальну зручність та гнучкість для розвитку та розширення бізнесу. Показано, що зростання та розширення світових лізингових послуг є закономірним фактом процесів глобалізації та інтеграції як виробництва, так і фінансової сфери. Зазначено, що незважаючи на глобальну економічну кризу лізингова галузь постійно розширюється, а лізингові ринки збільшують масштаби нового бізнесу. Підтверджено, що на сьогодні світовий ринок лізингових послуг успішно долає кризові ситуації у світовій економіці та демонструє значне зростання обсягів споживання лізингових послуг у різних регіонах та країнах світу.

Ключові слова: лізинг, міжнародний лізинг, світовий ринок лізингових послуг, лізингові операції, лізинговий бізнес, лізингові компанії.

Anatoly RYBCHUK

Drohobytsk State Pedagogical University named after Ivan Franko

Igor ZHURBA, Yurii KRAVCHYK

Khmelnytskyi National University

EVOLUTION OF THE INTERNATIONAL MARKET OF LEASING SERVICES

The current stage of the development of the international economy is characterized by the activation of globalization trends, among which one of the most promising forms of international cooperation, which has significant prospects, is international leasing. Today, leasing operations have become an integral part of the development and stabilization of the world economy. The growth and expansion of the global leasing market is a natural fact of the processes of globalization and integration of both production and the financial sphere. If there is a need to modernize the economy, the use of a leasing approach to financing investments plays a significant role. Being one of the most effective types of investment, leasing is widely used in all countries of the world. In developed countries, the total volume of transactions related to leasing has increased 5 times over the past 15 years. Leasing can be attributed to the form of financing investment projects, which has proven itself in global practice as quite effective for enterprises and in general for the deployment of the investment process

The article examines the peculiarities and problems of international leasing as an integral part of the development and stabilization of the world economy. It was revealed that the formation and development of the international market of leasing services is connected not only with the intensive development of production activity, but also with the division of labor in the system of global economic relations. An analysis of the functioning of the international leasing market was conducted, which confirms its maximum convenience and flexibility for business development and expansion. It is shown that the growth and expansion of global leasing services is a natural fact of the processes of globalization and integration of both production and the financial sphere. It is noted that despite the global economic crisis, the leasing industry is constantly expanding, and leasing markets are increasing the scope of new business. It has been confirmed that today the world market of leasing services is successfully overcoming crisis situations in the world economy and demonstrates a significant increase in the consumption of leasing services in various regions and countries of the world.

Key words: leasing, international leasing, world market of leasing services, leasing operations, leasing business, leasing companies.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сучасний етап розвитку міжнародної економіки характеризується активізацією глобалізаційних тенденцій, серед яких однією з найбільш перспективних форм міжнародного співробітництва, яка має значні перспективи, є міжнародний лізинг. На сьогодні операції з лізингу стали невід'ємною частиною розвитку та стабілізації світової економіки. Зростання та розширення світового лізингового ринку є закономірним фактом процесів глобалізації та інтеграції як виробництва, так і фінансової сфери. При необхідності модернізації економіки значну роль відіграє використання лізингового підходу до фінансування інвестицій. Будучи одним із найефективніших видів інвестування, лізинг широко використовується в усіх країнах світу.

У розвинених країнах загальний обсяг операцій, пов'язаних із лізингом, за останні 15 років збільшився у 5 разів. Лізинг можна віднести до форми фінансування інвестиційних проектів, що зарекомендувала себе у світовій практиці як досить ефективна для підприємств та загалом для розгортання інвестиційного процесу [1, с. 351].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми

Проблемам функціонування ринку лізингових послуг присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних вчених, які охоплюють аналіз як теоретичних, так і практичних аспектів лізингової діяльності у різних регіонах світу – В. Ван, П. Герінгер, Б. Дані, М. Інчооглу, Т. Йосиповіч, Б. Леонару, Л. Кларенс, Л. Мільйорато, М. Торсело, А. Фріньяні, С. Хань, Л. Хьюї, П. Шрот. Багато українських дослідників також аналізують тенденції розвитку індустрії міжнародного лізингу в умовах глобальної нестабільності – О. Березовська, Т. Величко, Ю. Волошин, О. Гриценко, А. Драбовський, О. Калівошко, Н. Коваленко, І. Кулиняк, І. Набок, Н. Потриваєва.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розкриття генезису міжнародного ринку лізингових послуг.

Виклад основного матеріалу

Формування системи майнових відносин у стародавніх цивілізаціях привело до зародження лізингу, який не існував як самостійне явище упродовж тривалого періоду, окремо від відносин з оренди майна, і лише у XIX ст. відбулося його виокремлення в самостійний економіко-правовий інститут. В історичній та економічній літературі нерідко можна зустріти твердження про те, що лізинг має тисячолітню історію. Дійсно, перші докази оренди датуються приблизно 2000 роком до нашої ери. Це договір оренди у стародавньому шумерському місті Ур. Іншими доказами оренди є родина Мурашу (400-450 рр. до н. е.), відома як лідер на ринку прокатних послуг у Перській Імперії, а також оренда військових кораблів і зброї (напад на Англію норвежців та норманів у 1066 р. н. е.), прокат в середні віки коней, а також спорядження та об'єктів сільського господарства [3, с. 31].

Дослідники історії розвитку лізингу в країнах Заходу відзначають, що поштовхом до широкого застосування лізингу як у Західній Європі, так і у США став швидкий розвиток промисловості та особливо залізничного транспорту. Активна зацікавленість компаній-виробників транспортних засобів у реалізації виробленої ними продукції та фінансових компаній у вигідному вкладенні капіталу привела до того, що фінансові компанії стали купувати транспортні засоби та інше обладнання у певного виробника на прохання експлуатуючих організацій з передачею їх останнім в оренду [2, с. 148].

XIX століття ознаменувалося значним зростанням лізингової діяльності, завдяки збільшенню асортименту орендованого інструменту. Розвиток техніки в сільському господарстві, промисловості і транспорті зробили лізинг більш важливим. У двадцятому столітті оренда набула ще більшого значення, виробники зрозуміли, що знайти кошти на придбання нового обладнання дуже важко, тому оренда визначалася в той період як спосіб володіння як майном, так і технологією. Так, зокрема, телефонна компанія Белла надає свою техніку тільки в оренду. Лізинг автомобіля став частиною повсякденного життя у Сполучених Штатах і Західній Європі. Датою народження лізингу вважається 1954 рік [15, с. 449].

Міжнародний ринок лізингового бізнесу почав формуватися у 80-90-ті роки XIX століття. Згодом почали з'являтися лізингові компанії, у котрих лізинг став основним видом діяльності, а не елементом маркетингової політики. На сьогодні міжнародний ринок лізингових послуг зосереджений у світових економічних центрах: США, Західної Європи та Японії [7, с. 57].

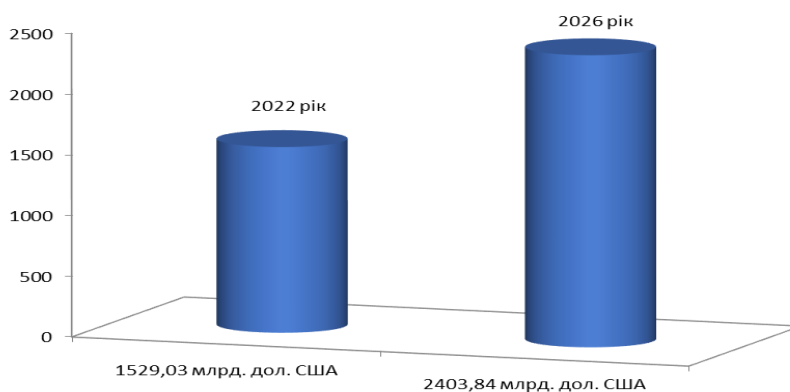


Рис. 1. Прогноз зростання світового ринку лізингових послуг у 2022 та 2026 рр. (млрд. дол. США)

Незважаючи на глобальну економічну нестабільність лізингова галузь постійно розширюється, а

лізингові ринки збільшують масштаби нового бізнесу. Прогнозується, що обсяг світового ринку лізингу збільшиться з 1352,88 млрд. дол. США у 2021 році до 1528,03 млрд. дол. США у 2022 році при середньорічному темпі зростання (CAGR) 12,9%. Зростання ринку в основному відбувається завдяки тому, що компанії реорганізують свою діяльність і оговтуються від наслідків COVID-19. У перспективі очікується, що міжнародний ринок лізингу досягне 2403,84 млрд. дол. США у 2026 році при CAGR 12,0% [11].

Поточний стан світового ринку лізингових послуг свідчить про успішне подолання кризових ситуацій у світовій економіці та на даний час демонструє значне зростання обсягів споживання лізингових послуг у різних країнах світу. За оцінками всесвітньо відомої консалтингової компанії White Clarke Group у 2020 році глобальна лізингова індустрія «продемонструвала свою постійну інноваційність та стійкість». Понад 95% світового обсягу припадало на три регіони: Північну Америку, Європу та Азію [19].

Лізинговий ринок Північної Америки (США, Канада, Мексика), як і раніше, залишається найбільшим регіональним ринком лізингових послуг. Його сумарний обсяг у всіх трьох країнах у 2020 році склав 475,4 млрд. дол. США, що на 34,4 млрд. дол. США менше ніж у 2019 році, що було зумовлено спалахом корона вірусу (COVID-19), який спричинив серйозне обмеження на ринку лізингу у 2020 році, оскільки потреба в послугах, що пропонувалися цими установами, знизилася через карантини, запроваджені урядами усіх країн світу. Водночас, частка Північної Америки на світовому ринку лізингових послуг скоротилася у 2020 році порівняно з 2019 роком на 1,4% за рахунок активізації лізингового ринку в інших регіонах світу [11].

Таблиця 1.

Обсяги світового ринку лізингових послуг за регіонами 2016-2020 рр.(млрд. дол. США) [11].

Регіон	2016	2017	2018	2019	2020
Північна Америка	416,8	445,9	460,1	509,8	475,4
Європа	346,3	428,3	427,0	448,0	414,4
Азія	289,9	354,4	350,7	365,9	402,1
Південна Америка	12,9	17,0	14,6	13,9	15,3
Австралія та Нова Зеландія	28,4	31,5	28,5	27,3	26,4
Африка	5,4	5,7	6,2	7,5	4,5
Загалом	1009,8	1228,7	1287,0	1362,4	1338,2

Величина європейських лізингових операцій на світовому ринку у 2020 році також зменшлася на 33,6 млрд. дол. США, а його частка зменшилася на 1,9%.

Річний обсяг лізингових послуг в Азії зріс у 2020 році порівняно з 2019 роком на 36,2 млрд. дол. США (+9,9%). Частка азійських країн на світовому ринку лізингових послуг збільшилася на 3,9 %, за рахунок зростання на ринках Китаю (+11,9%), Південної Кореї (+11,7%) та Тайваню (+11,1%). Так, розширення лізингового ринку у Китаї було забезпечено комплексом факторів, які забезпечували зростання економіки поряд з швидким розвитком ринку обладнання, об'єднаного із сегментом, який здається у лізинг. Це пов'язано з тим, що в Китаї практично не було компаній, які отримали ліцензію на ведення лізингової діяльності, розпочинаючи з 1990-х років до і вступу в СОТ. Ситуація почала змінюватися лише з 2004 року. коли Міністерство фінансів надало дозвіл на ліцензування закордонних інвесторів з метою створення спільних лізингових компаній на території Китаю, а також компаній, зосереджених на лізингу автомобілів. Загалом на сьогодні, галузеве застосування послуг лізингового фінансування характеризується збільшенням ринкової частки предметів лізингу загального призначення та зростаючою спеціалізацією лізингових компаній [5, с. 7].

Серед латиноамериканських країн лізингові операції здійснюють кілька основних держав – Мексика, Колумбія, Чилі, Бразилія, Перу та Пуерто-Ріко (обсяги національних лізингових ринків у 2020 році склали відповідно – 6,6, 6,4, 3,6, 3,4, 1,2, 1.1 млрд. дол. США). Значне зростання було відзначено на колумбійському лізинговому ринку, що збільшило обсяг нових лізингових угод на 87 % у 2020 році. На розвиток ринку лізингу в цьому регіоні істотний вплив здійснюють нові тенденції у розвитку його банківського сектора. Так, відбувається зменшення частки банків США та збільшення європейських і китайських, перші знизили свою присутність у 2019 році із 15 до 11 %, а банки Євросоюзу, навпаки, збільшили свою частку ринку з 18 до 28%. Велика участь на ринку залишається за місцевими банками, зокрема у Бразилії упродовж останніх років лізинг поступається місцем іншим видам кредитування. Серед найбільш популярних на ринку були машини та обладнання – 43,8 % від загального обсягу, транспортні засоби – 23,9 %, літаки – 17,4% та інші види товарів – 15,0% [9].

На Африку припадає 0,7-1,0 % світового ринку лізингу. Чотири африканські країни увійшли до рейтингу топ-50: Єгипет, Нігерія, Марокко та ПАР. Африканська лізингова галузь знаходиться ще в зародковому стані. Південно-Африканська Республіка посідає 32-е місце у топ-50 країн із незначним обсягом фінансування - 1,95 млрд. дол. США у 2020 році.

Упродовж останнього десятиріччя США залишалися найбільшим національним лізинговим ринком

(у 2020 році річний обсяг склав - 440,4 млрд. дол. США), що менше на 7,0% порівняно з 2019 роком внаслідок глобальної пандемії. Загальне проникнення лізингу досить значне - 22,0%. Китай у 2020 роком був другим за обсягом національним ринком лізингових послуг, який продемонстрував зростання на 11,94% (до 300,2 млрд. дол. США). При цьому загальне проникнення лізингу на міжнародний ринок невелика – 9,4%. Великобританія – третій за обсягом національний ринок лізингових послуг (83,4 млрд. дол. США у 2020 році, що на 19,7 % нижче, чим у 2019 році.). Проникнення лізингу ринку дуже високе - 28,4% [11].

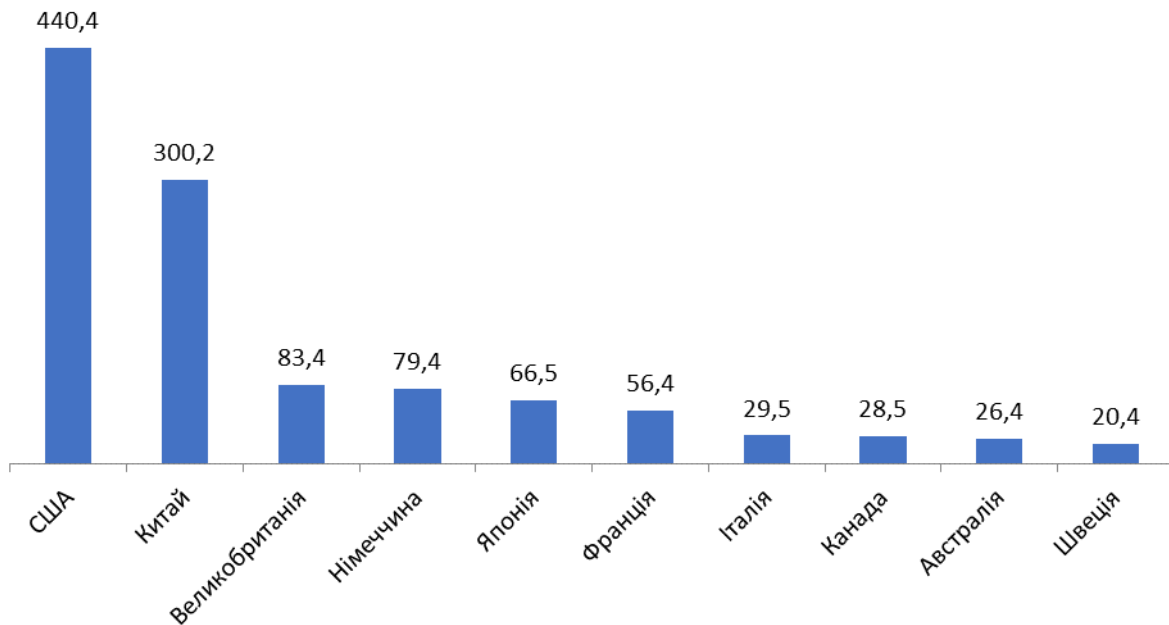


Рис. 1. Обсяги лізингових угод ТОП-10 країн світу в 2020 році (млрд. дол. США) [19].

Сектор лізингу у Німеччині є одним із найрозвиненіших у світі, а купівля на виплат техніки і обладнання займає другорядну роль і становить лише 12% від загального обсягу фінансування техніки, фінансування в лізинг - 50%, на операційний лізинг припадає 38%. Останнім часом частка лізингу як інструменту фінансування інвестицій збільшилась у секторі лізингу обладнання та будівельної техніки. Транспортні засоби залишаються головним сектором лізингу в німецькій економіці (72%), наступні - техніка та машини, офісне обладнання та інформаційні технології. Лізинг у виробництві та на транспорті становить понад 65% від загального обсягу лізингу в країні. Німеччина у 2020 році зайняла четверте місце за величиною національного ринку лізингових послуг з річним обсягом у 79,8 млрд. дол. США, що нижче, чим у 2019 році. Рівень проникнення лізингу на ринок досить значний - 16,2% [17].

П'ятий за величиною лізингових послуг національний ринок Японії скоротився у 2020 році порівняно з 2019 роком на 14,2% (до 66,5 млрд. дол.). Загальне проникнення лізингу невелике – 5,1%. Ринок цієї країни є другим за величиною Азії після Китаю. Лізинг у Японії почав розвиватися з 1963 року, коли була створена перша японська лізингова компанія "Japan Leasing Corporation". Упродовж 1968–1974 років. кількість нових компаній зросла до 20, а обсяги лізингу збільшилися майже вдвідесятеро, а наприкінці 80-х років чисельність членів вищевказаної асоціації становила понад 280. У Японії лізингові контракти укладаються між лізингодавцями та лізингоодержувачами без жорсткого законодавчого регулювання. Японські лізингові компанії є одними з найбільших у світі, наприклад Orix Corporation, яка щорічно укладає нових лізингових договорів на суму, що перевищує 10 млрд дол.США., а Japan Leasing Corporation - найбільша у світі за показником щорічного обсягу нового лізингового бізнесу.

Лідерами з проникнення лізингу на міжнародний ринок є Австралія - 40% і Канада - 38%. Ринок лізингу Австралії виконує важливу функцію щодо підтримки та розвитку економіки держави та є перевіреним методом фінансування обладнання і транспортних засобів. У країні функціонує потужна асоціація – AFIA. Австралія займає восьме місце серед 50 провідних країн з новим обсягом бізнесу у розмірі 27,3 млрд. дол. США (станом на 2019 рік), що складає 2% світового обсягу [11].

На сьогодні ринок лізингових послуг один із найбільш динамічних та агресивно зростаючих. У США із суми капітальних вкладень у машини та устаткування частку лізингу припадає близько 25-30%, в Англії, Франції, Швеції, Іспанії - 13-17%, Італії, Голландії - 12-14%, Австрії, Данії, Норвегії, Японії - 7- 10%. Лідерами є навіть Австралія, ще у Австралії понад 30% капітальних вкладень у виробництво здійснюється у формі лізингу.

У країнах Західної Європи розвиток лізингових компаній стримувався через неоднозначність та

невизначеність їхнього правового статусу з позицій цивільного, торговельного та податкового законодавства. Тільки після ухвалення законодавства у сфері лізингової діяльності та закріплення правового статусу лізингових угод спостерігається активне зростання ринку лізингових послуг у країнах Європи. Введення податкових пільг у 1970 р. у Великій Британії також викликало там бурхливе зростання лізингових операцій [6, с. 14].

Міжнародний фінансовий лізинг зазвичай розглядають як джерело фінансування, і як інвестиційний інструмент. Враховуючи позитивні аспекти міжнародного лізингу, слід зазначити і його недоліки. До таких, наприклад, належать валютні ризики. Існує кілька методів управління валютними ризиками. Також можуть мати місце політичний та юридичний ризики. За системою підрахунку заборгованостей МВФ фінансові зобов'язання з лізингу не беруться до уваги щодо розміру зовнішнього боргу країни, тому лізинг активно підтримується із боку урядів як розвинених, так і країн, що розвиваються [15, с. 449].

Головними міжнародними лізинговими компаніями є великі транснаціональні корпорації - Enterprise Holdings Inc, Berkshire Hathaway Inc., McDonald's, Daimler AG, LeasePlan Corporation N.V., General Electric Company, United Rentals Inc, Koninklijke Ahold Delhaize N.V, Tokyo Century і Ford Motor Co., Barclays, BNP Paribas, Societe Generale, Група Світового банку, Європейський банк реконструкції та розвитку. Лізингові компанії менш розвинених країн звертаються за фінансуванням до банків розвинених країн (США, Німеччини, Великобританії) [4, с. 66]. Угоди міжнародного лізингу фінансуються конгломератом Citicorp, який є одночасно і банком, і лізинговою компанією. Серед найбільших транснаціональних банків, що фінансують угоди міжнародного лізингу, знаходяться японські та англійські банки (Bank of Tokyo, Dai-Ichu Kangyo Bank, Barclays, HSBC) [1, с. 351].

При аналізі показників проникнення лізингу в економіку країни зазвичай використовують дві методики. За першою визначається рівень проникнення лізингу в інвестиції найбільших країн, який кількісно представлений у табл. 2

Таблиця 2

Рівень проникнення провідних країн світу на ринок лізингу обладнання у 2016-2020 рр. (%)

Країни	2016	2017	2018	2019	2020
США	21,5	21,6	21,5	22,0	22,0
Японія	5,7	5,3	5,2	5,7	5,1
Німеччина	17,0	17,2	15,9	18,1	16,2
Південна Корея	9,1	8,9	9,6	9,0	9,0
Великобританія	33,7	32,4	32,9	33,4	28,4
Франція	15,3	16,1	16,9	17,4	17,5
Італія	14,1	15,2	16,1	14,6	13,4
Канада	32,0	38,0	39,0	36,0	42,0
Австралія	40,0	40,0	40,0	39,0	-
Швеція	26,0	27,1	22,4	22,8	22,3

Друга методика визначає рівень проникнення за допомогою іншого показника, а саме відношення обсягу нового бізнесу у лізингу до ВВП країни, який є більш надійним та достовірним, ніж рівень інвестицій. Останній показник визначається у різних країнах по-своєму. За рівнем проникнення у ВВП лідируючі положення займають такі країни, як Естонія (5,58%), Литва (4,99%), Швеція (4,65%). За питомою вагою обсягу нового бізнесу понад 70% припадає на приватні організації, а решта – на фізичні особи та підприємства державного сектора, зокрема, на прокат автомобілів.

Сучасні умови функціонування світового господарства відрізняються високим рівнем ризику та невизначеності, викликаним глобалізацією ринків, ускладненням технологічних систем у всіх сферах, посиленням конкуренції, зростанням соціальної та фінансової напруженості. Усе це зумовлює необхідність впровадження нових інноваційних способів оновлення та вдосконалення основного капіталу у різних галузях діяльності. Одним із затребуваних інструментів стає лізинг, що поєднує елементи зовнішньоторговельних, кредитних та інвестиційних операцій. Переваги лізингового механізму, такі як податкові пільги, створили можливість своєчасного оновлення виробництва гнучкість графіків платежів, простота обліку, заходи державної підтримки дозволили лізинговим. угод завоювати лідируючі позиції серед інвестиційних продуктів у світовій економіці [1, с. 351].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, на рубежі XX і XXI століть кількість лізингових операцій у багатьох країнах світу значно зросла. Розвиток світового ринку лізингу пов'язаний не тільки з інтенсифікацією виробничої діяльності, але й з міжнародним поділом праці у світовій економіці, які у умовах глобалізації дають можливість забезпечувати лізингові процеси необхідними ресурсами з іноземних джерел. Останнє десятиліття можна охарактеризувати значним обсягом пропонування лізингових рішень та заостренням конкуренції між лізинговими компаніями. У різних регіонах світу можна виділити низку тенденцій, що сформувалися під впливом останньої світової фінансової кризи. По-перше, у Північноамериканському регіоні інтенсифікувалася лізингова діяльність, що виявилось у появі нових лізингових продуктів,

наприклад, мультиблдингу, мета якого - знайти найбільш вигідні умови на основі аналізу пропозицій різних лізингових компаній. По-друге, у Латинській Америці відбувся процес об'єднання лізингових компаній із банками, і по-третє, на ринку Азійсько-Тихоокеанського регіону новою тенденцією стала лібералізація лізингового законодавства. Аналіз світових лізингових ринків показує, що лізингові операції стають невід'ємною частиною економіки багатьох країн., що робить його максимально зручним та гнучким інструментом розвитку та розширення бізнесу.

Література

1. Волошин Ю.О. Legal globalization and interstate integration as a leading factor of the formation of state security and sovereignty. Atlantic Press. 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership. – 2018, № 11. – P. 351-358.
2. Гриценко О. С. Суть лізингу, оренди: можливості і переваги / О. С. Гриценко, О. М. Саченко, О. О. Клименко, В.П. Власюк // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2019. – №40. – С.146-155.
3. Коваленко Н. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії в Україні / Н. Коваленко, Ю. Човнюк // Банківська справа, 2019. – № 6. – С. 29-32.
4. Калівошко О.М. Оцінка сучасного стану лізингових компаній як інституту інфраструктури фінансово-кредитного ринку / О.М. Калівошко // Економіка та держава. 2019. – № 4. – С. 63-68.
5. Набок І.І. Місце і роль Китаю на міжнародній арені в контексті глобалізації світогосподарських відносин/ І.І. Набок, І.С. Дзигаленко // Причорноморські економічні студії. 2017 – Вип.17 – С. 6-10
6. Нікончук М. М. Правовий статус лізингової компанії на ринку фінансових послуг / М. М. Нікончук // Економіка. Фінанси. Право. – 2020. – № 11(3). – С. 13-15.
7. Потриваєва Н. В. Історичні аспекти зарубіжного досвіду розвитку лізингових відносин / Н. В. Потриваєва, І. В. Агеєнко // Modern economics. 2017. – № 2. – С. 55-59.
8. Bina Era Dani, Gunarto, Mahmutarom. Factors affecting deviations in leasing practices towards the principles of agreement law. International Journal of Business, Economics and Law. 2017. – Vol. 14. – Issue 5. – P. 161-168.
9. Bloomberg «Biden Signs Lend-Lease Act to Speed Weapons Delivery to Ukraine» URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-05-09/biden-signs-lendlease-act-to-speed-weapons-delivery-to-ukraine>.
10. Clarence Leung, Brian Leonard, Lim Maan Huey. Asset Finance and Leasing. URL: <http://www.pwc.com/sg/en/tax-symposium/assets/gtsa-assetfinance.pdf>
11. Global Leasing Report / White Clarke Group. 2021 URL: <https://www.whiteclarkgroup.com/2021>.
12. Han S., Wang W. An overview of the development of the financial leasing law in China. Uniform Law Review. 2011. Vol. 16. Is. 1–2. Pp. 241–270. <https://doi.org/10.1093/ulr/16.1-2.241>.
13. Inceoğlu M. M., Başoğlu B. (2011) Financial leasing in Turkey in light of recent developments. Uniform Law Review. 2011. Vol. 16. Is. 1–2. Pp. 415–435. <https://doi.org/10.1093/ulr/16.1-2.415>.
14. Josipović T., Wang W. (2011) Financial leasing in Croatia. Uniform Law Review. 2011. Vol. 16. Is. 1–2. Pp. 271–289. <https://doi.org/10.1093/ulr/16.1-2.271>.
15. Schroth P. W. (2011) Financial leasing of equipment in the law of the United States. Uniform Law Review. 2011. Vol. 16. Is. 1–2. Pp. 437–467. <https://doi.org/10.1093/ulr/16.1-2.437>.
16. LeasingfinancinginGermany.URL:<https://www.bundesbank.de/resource/blob/622314/ccff4f6f8cbd50e685016e3014060497/mL/2021-07-leasing-financing-germanydata.pdf>.
17. Migliorato L. (2017) Leasing business in Europe up 10% in H1 2017. The Journal for Asset Finance Leasing Life. 2017
18. Unidroit's legislative work designed to promote leasing internationally. URL:<http://world-leasing-yearbook.com/wp-content/uploads/2018/09/Unidroit-PDF>.
19. White Clarke Global Leasing Report 2021 // London Financial Group [Електронний ресурс]. –URL: <http://www.whiteclarkgroup.com>

References

1. Voloshyn Yu.O. (2018) Legal globalization and interstate integration as a leading factor in the formation of state security and sovereignty. Atlantic Press. 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership. – 2018, No. 11. – P. 351-358.
2. Hrytsenko O. S. (2019) The essence of leasing, renting: opportunities and advantages / O. S. Hrytsenko, O. M. Sachenko, O. O. Klymenko, V.P. Vlasyuk // Ways to increase the efficiency of construction in the conditions of the formation of market relations. – 2019, No. 40. –P.146-155. [In Ukraine].
3. N. Kovalenko. (2019) Tendencies of leasing development: world experience and realities in Ukraine / N. Kovalenko, Yu. Chovnyuk // Bankivska sprava, 2019. No. 6. – P. 29-32. [In Ukraine].
4. Kalivoshko O.M. (2019) Assessment of the current state of leasing companies as an institution of the infrastructure of the financial and credit market / O.M. Kalivoshko // Economy and state. 2019. No. 4. – P. 63-68. [In Ukraine].
5. Nabok I.I. (2017) The place and role of China in the international arena in the context of the globalization of world economic relations/ I.I. Nabok, I.S. Dzygalenko // Black Sea Economic Studies. 2017, Issue 17. – P. 6-10. [In Ukraine].

6. Nikonchuk M. M. (2020) Legal status of a leasing company on the market of financial services / M. M. Nikonchuk // *Economics. Finances. Right.* – 2020. No. 11(3). – P. 13-15. .[In Ukraine].
7. Potrivaeva N. V. (2019) Historical aspects of foreign experience in the development of leasing relations / N. V. Potrivaeva, I. V. Ageyenko // *Modern economics.* 2017, No. 2. – P. 55-59. .[In Ukraine].
8. Bina Era Dani, Gunarto, Mahmutarom. (2017) Factors affecting deviations in leasing practices towards the principles of agreement law. *International Journal of Business, Economics and Law.* 2017. Vol. 14. □ Issue 5. – R. 161-168.
9. Bloomberg "Biden Signs Lend-Lease Act to Speed Weapons Delivery to Ukraine" URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-05-09/biden-signs-lendlease-act-to-speed-weapons-delivery-to-ukraine>.
10. Clarence Leung, Brian Leonard, Lim Maan Huey. *Asset Finance and Leasing.* URL: <http://www.pwc.com/sg/en/tax-symposium/assets/gtsa-assetfinance.pdf>
11. *Global Leasing Report / White Clarke Group.* 2021 URL: <https://www.whiteclarkgroup.com/2021> .
12. Han S., Wang W. (2011) An overview of the development of the financial leasing law in China. *Uniform Law Review.* 2011. Vol. 16. Is. 1–2. pp. 241–270. <https://doi.org/10.1093/ulr/16.1-2.241>.
13. Inceoğlu M. M., Başoğlu B. (2011) Financial leasing in Turkey in light of recent developments. *Uniform Law Review.* 2011. Vol. 16. Is. 1–2. Pp. 415–435. <https://doi.org/10.1093/ulr/16.1-2.415>.
14. Josipović T., Wang W. (2011) Financial leasing in Croatia. *Uniform Law Review.* 2011. Vol. 16. Is. 1–2. Pp. 271–289. <https://doi.org/10.1093/ulr/16.1-2.271>.
15. Schroth P. W. (2011) Financial leasing of equipment in the law of the United States. *Uniform Law Review.* 2011. Vol. 16. Is. 1–2. Pp. 437–467. <https://doi.org/10.1093/ulr/16.1-2.437>.
16. *Leasing financing in Germany.* URL: <https://www.bundesbank.de/resource/blob/622314/ccff4f6f8cbd50e685016e3014060497/mL/2021-07-leasing-financing-germanydata.pdf>.
17. Migliorato L. (2017) Leasing business in Europe up 10% in H1 2017. *The Journal for Asset Finance Leasing Life.* 2017
18. Unidroit's legislative work designed to promote leasing internationally. URL: <http://world-leasing-yearbook.com/wp-content/uploads/2018/09/Unidroit-PDF>.
19. White Clarke *Global Leasing Report 2021* // London Financial Group [Електроний ресурс]. –URL: <http://www.whiteclarkgroup.com>

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-36](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-36)

УДК: 336.62

Оксана ЛОПАТОВСЬКА

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

<https://orcid.org/0000-0002-9301-3833>

e-mail: oksana_v_l@ukr.net

Карина ПОНОМАРЬОВА

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

e-mail: karina180101@gmail.com

СУЧАСНА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто визначені та охарактеризовані існуючі на сьогодні методики дослідження ліквідності та платоспроможності вітчизняних підприємства. За результатами дослідження численних напрацювань визначено «найоптимальніші» на думку авторів трактування понять «ліквідність» та «платоспроможність» підприємства.

Авторами визначено мету, завдання та функції аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства. Було виявлено, що на сьогодні більшість вітчизняних науковців пропонують проводити їхнє дослідження у двох напрямках: аналізувати безпосередньо баланс підприємства і розраховувати певну сукупність відносних показників (коефіцієнтів).

Для більш глибокого дослідження ліквідності та платоспроможності підприємства, автори статті пропонують застосовувати методику аналізу, яка включає в себе: 1) аналіз ліквідності балансу підприємства, шляхом порівняння згрупованих за ступенем ліквідності активів з згрупованими за терміновістю погашення зобов'язаннями; 2) оцінку фінансового стану підприємства на дату складання звітності, у коротко- та довгостроковій перспективі із визначенням типу його сталості: абсолютного, нормального, передкризового (критичного) і кризового; 3) розрахунок і аналіз основних показників ліквідності (сума власного оборотного капіталу, коефіцієнти абсолютної, термінової та загальної ліквідності, коефіцієнти ліквідності запасів, коштів у розрахунках, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей, мобільності активів та співвідношення активів); 4) розрахунок показників поточної платоспроможності (коефіцієнти забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами, загальної платоспроможності, фінансового левериджу (ризик), відновлення (втрати) платоспроможності, співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами, частка кредиторської заборгованості у власному капіталі і дебіторській заборгованості), інтегрального показника та загального показника «робочий капітал», який визначається двома методами «знизу» і «зверху».

На думку авторів, проведений аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства за цією методикою, дозволить послідовно і ґрунтовно дослідити платіжні засоби та зобов'язання підприємства, що стане міцною базою для розробки управлінських рішень в напрямку підвищення платіжної спроможності підприємства зокрема та зміцнення його фінансової дисципліни загалом.

Ключові слова: активи, баланс, зобов'язання, коефіцієнти, ліквідність, підприємство, платоспроможність, фінансовий аналіз, фінансова звітність, фінансовий стан.

Oksana LOPATOVSKA, Karina PONOMAROVA

Khmelnitsky Cooperative Trade and Economic Institute

MODERN METHODOLOGY OF LIQUIDITY AND SOLVENCY ANALYSIS OF THE ENTERPRISE

The article examines the defined and characterized currently existing methods of researching the liquidity and solvency of domestic enterprises. According to the results of the research of numerous studies, the "most optimal" interpretations of the concepts of "liquidity" and "solvency" of the enterprise were determined according to the authors.

The authors defined the purpose, tasks and functions of the analysis of liquidity and solvency of the enterprise. It was found that today the majority of domestic scientists propose to conduct their research in two directions: directly analyze the balance sheet of the enterprise and calculate a certain set of relative indicators (coefficients).

For a more in-depth study of the company's liquidity and solvency, the authors of the article suggest using an analysis methodology that includes: 1) analysis of the company's balance sheet liquidity, by comparing assets grouped by the degree of liquidity with liabilities grouped by maturity; 2) assessment of the company's financial condition as of the reporting date, in the short- and long-term perspective with determination of the type of its sustainability: absolute, normal, pre-crisis (critical) and crisis; 3) calculation and analysis of the main indicators of liquidity (the amount of own working capital, coefficients of absolute, term and total liquidity, liquidity coefficients of reserves, funds in accounts, the ratio of payables and receivables, the mobility of assets and the ratio of assets); 4) calculation of indicators of current solvency (coefficients of securing current assets with own working capital, total solvency, financial leverage (risk), restoration (losses) of solvency, ratio of net current assets to net assets, share of payables in equity and receivables), integral indicator and the general indicator of solvency.

Also, the authors suggest supplementing the analysis of the company's liquidity by calculating the value of the "working capital" indicator, which is determined by two methods "from below" and "from above".

According to the authors, the analysis of the company's liquidity and solvency using this method will allow a consistent and thorough investigation of the company's means of payment and obligations, which will become a solid basis for the development of management decisions in the direction of increasing the company's solvency in particular and strengthening its financial discipline in general.

Keywords: assets, balance sheet, liabilities, ratios, liquidity, enterprise, solvency, financial analysis, financial reporting, financial condition.

Постановка проблеми у загальному вигляді та

ї зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

На сьогодні ліквідність та платоспроможність підприємства є одними із найважливіших показників, які характеризують його фінансовий стан. Це пояснюється тим, що за сучасних умов є неможливим ставити конкретні цілі, аналізувати фінансові результати, виявляти відхилення від запланованих показників без управління ліквідністю і платоспроможністю суб'єкта господарювання щодо розміщених фінансових ресурсів, які в короткі строки мають перетворитися у гроші для забезпечення безперервного фінансування виробничих процесів.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій

Методика аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства є об'єктом ретельної уваги багатьох науковців, як вітчизняних, так і закордонних. Вагомий внесок у дослідження теоретичних аспектів оцінки цих компонентів фінансового стану зробили такі вітчизняні вчені, як: Г. Ф. Азаренков, О. Я. Базілінська, І. А. Бержанір, Л. І. Бровко, Ю. С. Гришко, С. В. Дорогань-Тютюнник, Ю. Ю. Дьякова, Г. А. Іващенко, В. С. Клименко, О. В. Люта, О. В. Майборода, Т. О. Моруга, О. О. Олійник, І. П. Отенко, Л. О. Писаренко, Н. Г. Пігуль, С. М. Роговий, Н. Б. Теницька, Г. М. Терен, Ю. М. Тютюнник, С. М. Халатур, Р. А. Чемчикаленко та багато інших. Незважаючи на численні та значущі наукові дослідження в цьому напрямку, варто відмітити, що методичні підходи до удосконалення процесу дослідження ліквідності та платоспроможності підприємства залишаються недостатньо розробленими як в теоретичному, так і в практичному аспектах і потребують подальших досліджень в напрямку їхнього удосконалення.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних знань щодо існуючих методичних підходів фінансового аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу

Одними із найважливіших характеристик фінансового здоров'я будь-якого суб'єкта господарювання є його платоспроможність та ліквідність. Опрацювання значної кількості доробків вітчизняних науковців, дало можливість визначити найбільш точні визначення цих понять. Отже, під платоспроможністю підприємства варто розуміти його здатність своєчасно та в повному обсязі погашати взяті на себе короткострокові зобов'язання [1, с. 111]. В свою чергу, ліквідність підприємства являє собою його здатність покривати зобов'язання активами, строк перетворення яких у грошову форму відповідає строку погашення зобов'язань [2, с. 283].

Основною метою аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства є одержання найбільш інформативних параметрів, що відображають об'єктивну картину його фінансового стану щодо змін, які відбуваються в структурі активів і пасивів [3, с. 36].

Метою аналізу ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання є не лише оцінка ліквідності його активів і джерел їхнього формування, а й те, щоб на основі цього аналізу розробити заходи, які уможливають покращення цих показників. Безпосередньо аналіз ліквідності балансу підприємства дозволяє виявити сильні та слабкі сторони в його фінансово-економічній діяльності та демонструє можливі напрямки для удосконалення фінансового стану підприємства загалом [4, с. 44].

Завданнями аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства є:

- ✓ оцінка ступеня спроможності своєчасно і в повному обсязі виконувати платіжні зобов'язання;
- ✓ визначення тенденцій змін та закономірностей розвитку показників ліквідності і платоспроможності;
- ✓ виявлення ситуації неплатоспроможності або запобігання можливості виникнення такої ситуації;
- ✓ дослідження існуючих факторів, що впливають на збалансованість та синхронність грошових потоків для забезпечення ліквідності та платоспроможності;
- ✓ визначення резервів щодо підвищення ефективності використання оборотних активів в процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності та ін. [5, с. 16].

Основні функції аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства систематизовані на рис. 1.

Опрацювання наукової літератури дозволили зробити висновок, що на сьогодні не сформовано єдиного методичного підходу для аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства. Більшість вчених пропонують проводити дослідження в двох напрямках: аналізі ліквідності безпосередньо балансу підприємства і розрахунку певної кількості відносних показників.

Чемчикаленко Р. А., Майборода О. В. і Дьякова Ю. Ю. зазначають, що для оцінки міри ліквідності підприємства зазвичай використовуються наступні три методичні підходи:

- 1) розрахунок абсолютних показників (зокрема, наявного обсягу власного оборотного капіталу – ВОК);
- 2) агрегатний підхід (коли порівнюються між собою активи, згруповані в чотири групи за

часом їх перетворення в грошову форму (A1–A4), з чотирма групами пасивів, згрупованими за терміновістю їх погашення (П1–П4);

3) коефіцієнтний підхід, зокрема з використанням комплексних (інтегральних) показників [7, с. 644].

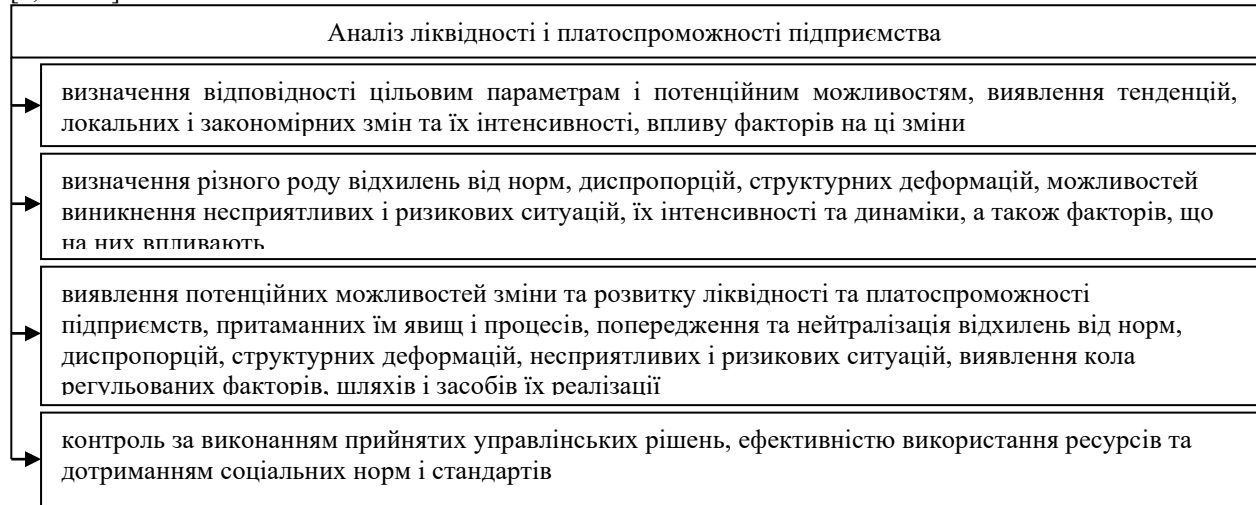


Рис. 1. Функції аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства [сформовано автором на основі: 6, с. 58]

Терен Г. М. в своїй публікації запропонував методику діагностування трьох видів ліквідності, а саме: ліквідності активів, ліквідності балансу та ліквідності підприємства (рис. 2).

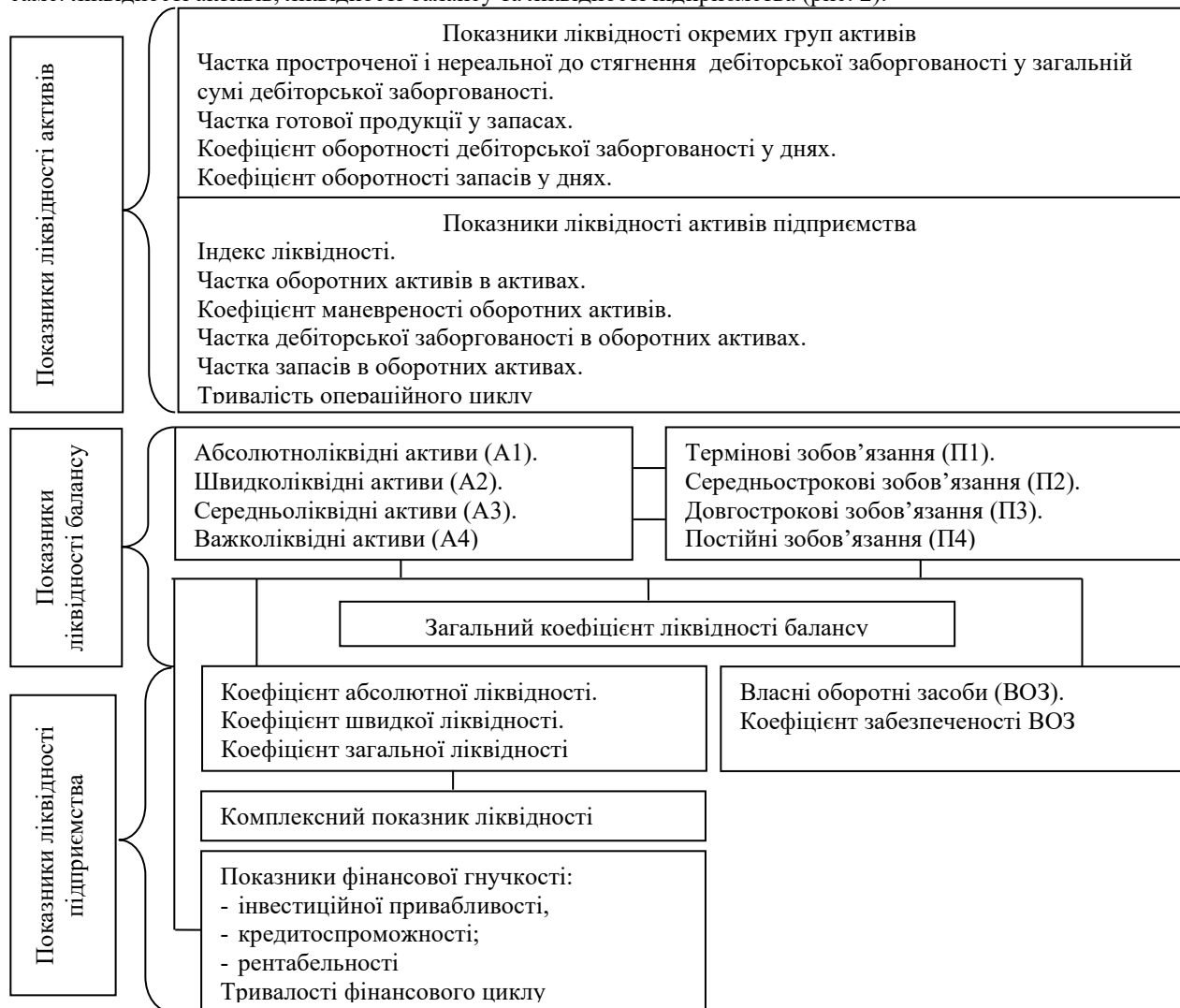


Рис. 2. Система показників аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства [8, с. 38]

Серед результатів досліджень варто виокремити напрацювання авторів Теницької Н. Б. та

Гришко Ю. С. На нашу думку, їх підхід є більш широким і дає можливість діагностувати більше аспектів фінансового стану підприємства. Методика оцінки ліквідності і платоспроможності підприємства, на думку цих авторів, включає наступні пункти:

- ✓ аналіз ліквідності балансу підприємства;
- ✓ оцінка фінансового стану підприємства;
- ✓ розрахунок і аналіз основних показників ліквідності;
- ✓ розрахунок показників поточної платоспроможності, розрахунок інтегрального показника та загального показника платоспроможності [9, с. 374].

Вважаємо за доцільне зупинитися на більш детальному описі кожного з пунктів.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні активів, згрупованих за рівнем їхньої ліквідності, із зобов'язаннями, згрупованими за строками їхнього погашення [10, с. 86].

Методична послідовність аналізу ліквідності балансу включає п'ять етапів (рис. 3).

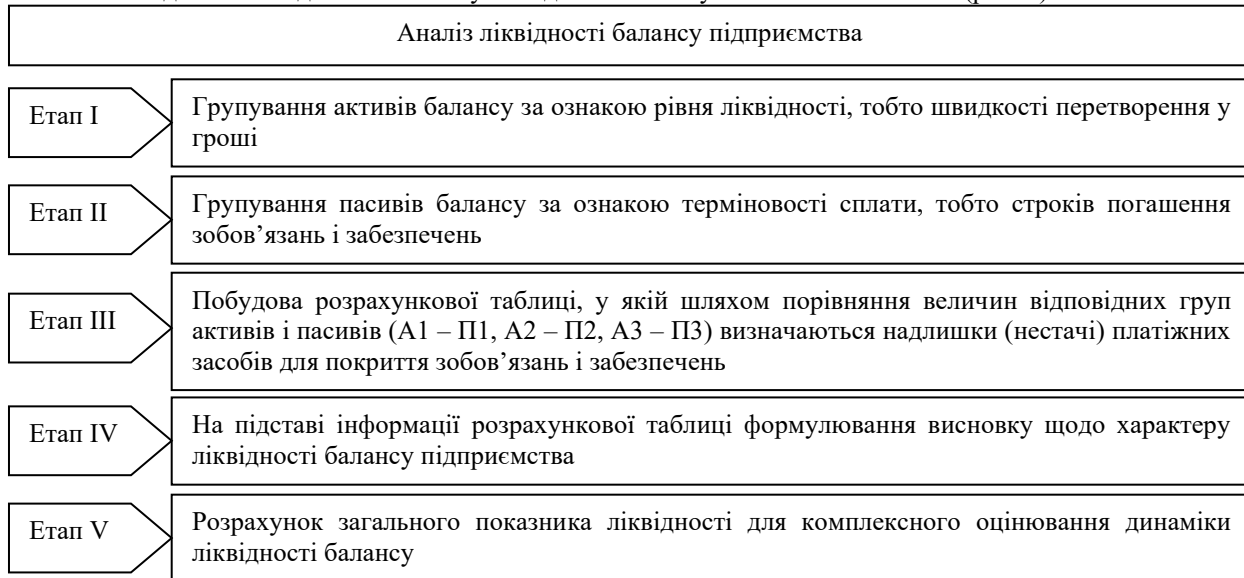


Рис. 3. Послідовність аналізу ліквідності балансу підприємства [сформовано на основі: 11, с. 143-145]

Групування активів та пасивів з метою аналізу ліквідності балансу підприємства представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз ліквідності балансу [сформовано автором на основі: 12, с. 69]

Актив		Пасив	
A1	найбільш ліквідні активи (грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції)	П1	найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги))
A2	швидко реалізовані активи (готова продукція, векселі отримані, дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги))	П2	короткострокові пасиви (короткострокові кредити і залучені засоби)
A3	повільно реалізовані активи (виробничі запаси, витрати майбутніх періодів, незавершене виробництво, інші оборотні активи)	П3	довгострокові пасиви (довгострокові кредити і зобов'язання)
A4	важко реалізовані активи (необоротні активи, крім довгострокових фінансових інвестицій)	П4	постійні пасиви (підсумок I розділу пасиву балансу)

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. Якщо виконується хоча б четверта нерівність, то дотримується мінімальна умова фінансової стійкості, тобто на підприємстві є в наявності власний оборотний капітал. Звичайно, бажаним є виконання усіх нерівностей.

З метою комплексної оцінки ліквідності балансу рекомендується визначити загальний показник ліквідності (ЗПЛ) [6, с. 58]:

$$ЗПЛ = \frac{A1 \times VA1 + A2 \times VA2 + A3 \times VA3}{П1 \times VP1 + П2 \times VP2 + П3 \times VP3} \quad (1)$$

де VA та VP – питома вага відповідних груп активів та пасивів в їх загальному підсумку.

Цей показник показує відношення суми всіх платіжних засобів до суми всіх платіжних зобов'язань з урахуванням їхньої ліквідності. Він дає змогу порівнювати баланс одного підприємства за різні періоди, баланси різних підприємств та визначити найбільш ліквідні баланси [10, с. 88].

Наступним етапом в аналізі ліквідності та платоспроможності підприємства, за Теницькою Н. Б. та

Гришко Ю. С., є оцінка фінансового стану підприємства. На думку авторів, врахування ступеня ліквідності оборотних активів підприємства дозволяє оцінити його фінансовий стан як на дату складання звітності, так і на коротко- та довгострокову перспективу (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка фінансового стану підприємства з урахуванням ступеня його ліквідності [9, с. 375]

Тип сталості	На дату складання звітності	У короткостроковій перспективі	У довгостроковій перспективі
Абсолютний	$A1 \geq П1$	$A1 \geq (П1 + П2)$	$A1 \geq (П1 + П2 + П3)$
Нормальний	$(A1 + A2) \geq П1$	$(A1 + A2) \geq (П1 + П2)$	$(A1 + A2) \geq (П1 + П2 + П3)$
Передкризовий (критичний)	$(A1 + A2 + A3) \geq П1$	$(A1 + A2 + A3) \geq (П1 + П2)$	$(A1 + A2 + A3) \geq (П1 + П2 + П3)$
Кризовий	$(A1 + A2 + A3) \leq П1$	$(A1 + A2 + A3) \leq (П1 + П2)$	$(A1 + A2 + A3) \leq (П1 + П2 + П3)$

З метою оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства застосовуються система відносних показників. «Класичними» коефіцієнтами ліквідності можна вважати наступні три показники:

- ✓ коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності (Кал);
- ✓ коефіцієнт швидкої (проміжної, суворой) ліквідності, або коефіцієнт кислотного тесту (Кшл);
- ✓ коефіцієнт поточної ліквідності (Кп) (коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт загальної платоспроможності) [13, с. 170].

Однак, сучасні науковці в цьому питанні пішли значно далі, суттєво розширивши перелік коефіцієнтів, що дозволяє більш ґрунтовно діагностувати ліквідність і, відповідно, платоспроможність господарюючого суб'єкта.

Так, Клименко В. С. у своїх доробках при дослідженні ліквідності та платоспроможності підприємства пропонує розрахувати шість показників (табл. 3).

Таблиця 3

Показники ліквідності та платоспроможності підприємства [13]

№ з/п	Показник	Методика обчислення	Нормативне значення
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,2 – 0,4
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи - Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,4 – 0,8
3	Коефіцієнт загальної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	1,5 – 2,0
4	Коефіцієнт маневреності	$\frac{\text{Оборотні активи - Поточні зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$	0 – 1
5	Чистий оборотний капітал	Оборотні активи – Поточні зобов'язання	>0 збільшення
6	Коефіцієнт платоспроможності	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	> 0,5

Однак, в дослідженнях Теницькою Н. Б. та Гришко Ю. С. їх нараховується дев'ять (табл. 4).

Таблиця 4

Показники ліквідності та платоспроможності підприємства [сформовано на основі: 9, с. 374]

№ з/п	Показник	Методика обчислення	Нормативне значення
1	Власний оборотний капітал, тис. грн.	Поточні активи – Поточні зобов'язання	Збільшення (позитивне значення)
2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,2 – 0,3
3	Коефіцієнт термінової ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Високоліквідні оборотні активи} + \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,7 – 0,8
4	Коефіцієнт загальної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	2,0 – 2,5

5	Коефіцієнт ліквідності запасів	$\frac{\text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	–
6	Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	$\frac{\text{Кошти у розрахунках}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	–
7	Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$	–
8	Коефіцієнт мобільності активів	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Активи}}$	$\geq 0,5$
9	Коефіцієнт співвідношення активів	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Необоротні активи}}$	$> 1,0$

Оцінка поточної та довготермінової платоспроможності підприємства здійснюється за допомогою показників, перелік та методика обчислення яких відображені в табл. 5. Оцінка довготермінової платоспроможності проводиться за допомогою коефіцієнта фінансового левриджу (фінансового ризику).

Таблиця 5

Показники платоспроможності підприємства [сформовано на основі: 9, с. 375]

№ з/п	Показник	Методика обчислення	Нормативне значення
1	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Оборотні активи}}$	$> 0,5$
2	Коефіцієнт загальної платоспроможності	$\frac{\text{Активи}}{\text{Зобов'язання}}$	$\geq 0,2$
3	Коефіцієнт фінансового левриджу (ризiku)	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$	$< 0,5$ Критичне значення = 1
4	Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності	$\frac{K_{п1} + \frac{M}{T} \times (K_{п1} - K_{п0})}{2}$, де $K_{п0}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на початок періоду; $K_{п1}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець періоду; M – період відновлення (втрати) платоспроможності, міс.; T – звітний період, міс.	Коефіцієнт відновлення > 1 – можливе відновлення платоспроможності протягом 6 місяців; якщо < 1 – відсутня така можливість; Коефіцієнт втрати < 1 – можлива втрата платоспроможності протягом 3 місяців
5	Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі і дебіторській заборгованості	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Власний капітал, доходи майбутніх періодів, дебіторська заборгованість}}$	Зниження
6	Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами	$\frac{\text{Чисті оборотні активи}}{\text{Чисті активи}}$	Збільшення

На завершальному етапі дослідження ліквідності і платоспроможності суб'єкта господарювання розраховується інтегральний та загальний показники платоспроможності щодо усіх зобов'язань (табл. 6).

Таблиця 6

Інтегральний показник та загальний показник платоспроможності щодо усіх зовнішніх зобов'язань [9, с. 375]

№ з/п	Показник	Методика обчислення	Характеристика
1	Інтегральний показник	$I_{п} = \frac{K_{ап}}{0,2} + \frac{K_{мп}}{0,5} + \frac{K_{зп}}{1,0}$	Нормативна величина показника має значення $> 3,0$, що свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак
2	Загальний показник платоспроможності щодо усіх зовнішніх зобов'язань	$P_{з} = \frac{A1+0,5 \times A2+0,3 \times A3}{P1+0,5 \times P2+0,3 \times P3}$	Показник свідчить, які перспективи має підприємство щодо погашення усіх своїх боргів за залученими фінансовими ресурсами, як це вплине на формування нормативної величини залишків активів, що забезпечують безперебійну діяльність підприємства в межах визначеної потужності, якщо всі кредитори одночасно пред'являть йому свої вимоги

Базилінська О. Я. в своєму навчальному посібнику розглядає методику обчислення робочого

капіталу (власних оборотних коштів), як основного абсолютного показника ліквідності, який є досить поширеним в англо-американській практиці фінансового аналізу. Автор визначає робочий капітал (Net working capital) як величину оборотних активів, яка залишається у підприємства після розрахунків за його короткостроковими зобов'язаннями [10, с. 89].

Абсолютне значення робочого капіталу суб'єкта господарювання можна обчислити двома методами: «знизу» чи «зверху» балансу (рис. 4).

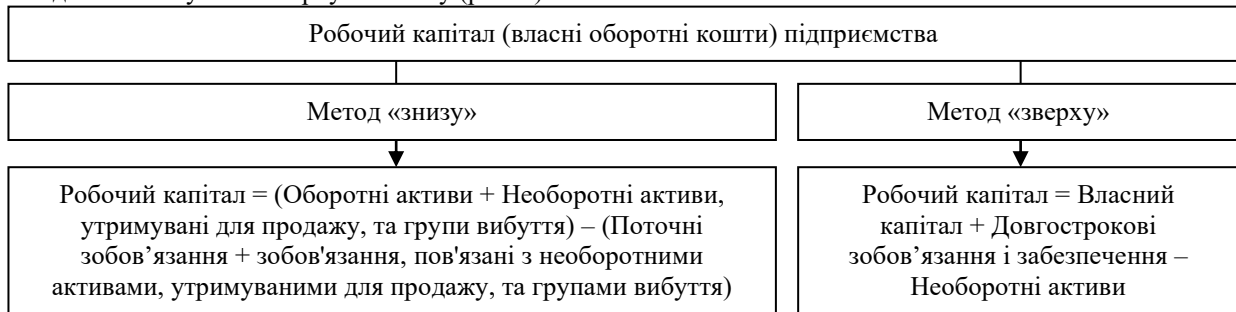


Рис. 4. Робочий капітал підприємства [сформовано на основі: 10, с. 89-90]

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Розглянута вище методика оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства, на наше переконання, дозволить послідовно та досить ґрунтовно дослідити ці надзвичайно важливі напрямки фінансового стану підприємства, діагностувати «слабкі» та «сильні» сторони у складі платіжних засобів та зобов'язань підприємства і стати важливим підґрунтям для розробки заходів для покращення його платіжної спроможності та забезпечить дотримання фінансової дисципліни.

Література

1. Міщук Г. Ю., Джигар Т. М., Шишкіна О. О. Економічний аналіз : навч. посіб. Рівне : НУВГП, 2017. 156 с.
2. Фінанси підприємств: навч. посіб. / за ред. Аніловської Г. Я., Висоцької І. Б. Львів : ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
3. Олійник О. О., Роговий С. М. Фінансовий стан підприємства в контексті ліквідності та платоспроможності. *Агросвіт*. 2018. № 19. С. 34-38.
4. Бержанір І. А. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств. *Фінанси, учет, банки*. 2014. № 1 (20). С. 43-48.
5. Люта О. В., Пігуль Н. Г., Глядько К. Теоретичні засади управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2019. № 4. С. 14-23.
6. Халатур С. М., Бровко Л. І., Моруга Т. О. Методологія оцінки ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 56-60.
7. Чемчикаленко Р. А., Майборода О. В., Дьякова Ю. Ю. Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 642-648.
8. Терен Г. М. Система показників аналізу ліквідності підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 8. С. 36-41.
9. Теницька Н. Б., Гришко Ю. С. Теоретичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. С. 372-376.
10. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
11. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астрая», 2020. 434 с.
12. Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.
13. Багацька К. В., Говорушко Т. А., Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: підруч. Київ, 2014. 320 с.
14. Клименко В. С. Методика оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства.

References

1. Mishchuk, G. Yu. Dzhigar, T. M. and Shishkina, O. O. (2017) *Ekonomichnyi analiz : navch. posib.* [Economic analysis: teaching. manual], NUVHP, Rivne, Ukraine.
2. Anilovska, G. Ya. and Vysotska, I. B. (2018) *Finansy pidpriyemstv: navch. posib.* [Enterprise finance: education. manual], LvDUVS, Lviv, Ukraine.
3. Oliynyk, O. O. and Rogovy S. M. (2018) "Financial condition of the enterprise in the context of liquidity and solvency", *Agroworld*, vol. 19. pp. 34-38.
4. Berzhanir, I.A. (2014) "Liquidity analysis as an important stage of assessing the financial condition of enterprises", *Finance, accounting, banks*, vol. 1 (20). pp. 43-48.

5. Lyuta, O. V. Pigul, N. G. and Gliadko K. (2019) "Theoretical principles of management of liquidity and solvency of enterprises", Bulletin of Sumy State University. "Economy" series, vol. 4. pp. 14-23.
6. Khalatur, S. M. Brovko, L. I. and Moruga, T. O. (2017) "Methodology for assessing the liquidity and solvency of agricultural enterprises", Economy and the state, vol. 12. pp. 56-60.
7. Chemchikalenko, R. A. Maiboroda, O. V. and Dyakova Yu. Yu. (2017) "Directions for improving the efficiency of assessing the liquidity and solvency of the enterprise", Economy and society, vol. 12. pp. 642-648.
8. Teren, H. M. (2016) "The system of indicators for the analysis of enterprise liquidity", Investments: practice and experience, vol. 8. pp. 36-41.
9. Tenytska, N. B. and Gryshko, Yu. S. (2015) "Theoretical aspects of assessing the solvency of an enterprise in modern conditions", Global and national economic problems, vol. 5. pp. 372-376.
10. Basilinska, O. Ya. (2009) *Finansovyi analiz: teoriia ta praktyka : navch. posib.* [Financial analysis: theory and practice: teaching. manual], Center for Educational Literature, Kyiv, Ukraine.
11. Tyutyunnyk, Yu. M. Dorohan-Pysarenko, L. O. and Tyutyunnyk, S. V. (2020) *Finansovyi analiz : navch. posib.* [Financial analysis: academic. manual], Astraya Publishing House, Poltava, Ukraine.
12. Otenko, I. P. Azarenkov, G. F. and Ivashchenko, G.A. (2015) *Finansovyi analiz : navch. posib.* [Financial analysis: academic. manual], HNEU named after S. Kuznetsa, Kharkiv, Ukraine.
13. Bagatska, K. V. Govorushko, T. A. and Sheremet, O. O. (2014) *Finansovyi analiz: pidruch.* [Financial analysis: tutorial], Kyiv, Ukraine.
14. Klymenko, V. S. Methodology for assessing the solvency and liquidity of the enterprise.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-37](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-37)

УДК 331.658

Віра ШПИЛЬОВА

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»

<https://orcid.org/0000-0002-3891-3804>

e-mail: vera_bsh.21@ukr.net

Олена КОСІЮК

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-8628-0386>

p_kosiyuk@khnu.km.ua

Вікторія БІЛИК

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

<https://orcid.org/0000-0002-1809-0804>

e-mail: bilyk_v@ukr.net

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДВИЩЕННЯМ КВАЛІФІКАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

На сучасному розвитку бізнес-технологій ключовими ресурсами будь-якої організації, поряд з інформаційними, фінансовими, технологічними, є людські ресурси. Підприємства конкурують, зокрема, на рівні професійного розвитку своїх співробітників – їх знань, умінь, навичок. Для найбільш розумного та ефективного використання цього ресурсу необхідно правильно оцінити та підвищувати такий рівень. Різні системи та методики оцінки персоналу дозволяють виявити та розкрити потенціал кожного співробітника та направити цей потенціал на реалізацію стратегічних цілей підприємства. Для успішного функціонування будь-якої організації необхідно аналізувати кваліфікацію, компетентність та результати діяльності кожного конкретного менеджера. У зв'язку з цим особливу актуальність набуває аналіз компетенцій та ефективності діяльності управлінського персоналу, що дозволить виявити сильні та слабкі сторони керівництва, резерви зростання продуктивності праці, визначити оптимальний чисельний склад, координувати діяльність відповідно до потреб. Для будь-якого підприємства чи організації підвищення кваліфікації персоналу – це дуже важливе питання, тому що для того, щоб бути конкурентоспроможним підприємством, використовувати нові технічні та технологічні розробки, підвищувати якість продукції чи послуг – потрібен кваліфікований персонал, постійно підвищує свою кваліфікацію у зв'язку з швидким розвитком технологій. У тому числі і від кваліфікації персоналу залежить стабільність та успіх бізнесу. В даний час постійно впроваджуються нові технології, наука багатіє на розробки, отже основна мета роботи з кадрами – це постійне навчання та підвищення кваліфікації персоналу. У серйозних компаніях керівники вже зрозуміли, що досягти якісних рішень у компанії важко, якщо не зроблено рішучих кроків у сфері підготовки персоналу. У зв'язку з цією ситуацією відділи кадрів у першу чергу спрямовують свої зусилля на підвищення кваліфікації управлінського персоналу.

Ключові слова: навчання, персонал, підвищення кваліфікації, управління

Vira SHPILEVA

Private Higher Educational Establishment "European University"

Olena KOSIUK

Khmelnytskyi National University

Victoria BILYK

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy Cherkasy

MANAGEMENT SYSTEM OF IMPROVING THE QUALIFICATIONS OF THE MANAGEMENT STAFF OF THE ORGANIZATION

In the modern development of business technologies, the key resources of any organization, along with informational, financial, and technological ones, are human resources. Enterprises compete, in particular, on the level of professional development of their employees - their knowledge, skills, and abilities. For the most reasonable and effective use of this resource, it is necessary to correctly assess and increase this level. Different systems and methods of personnel evaluation allow to identify and reveal the potential of each employee and direct this potential to the realization of the company's strategic goals. For the successful functioning of any organization, it is necessary to analyze the qualifications, competence and performance of each specific manager. In this regard, the analysis of the competences and effectiveness of the management personnel becomes especially relevant, which will allow to identify the strengths and weaknesses of the management, the reserves of labor productivity growth, determine the optimal numerical composition, and coordinate activities according to needs. For any enterprise or organization, improving the qualifications of personnel is a very important issue, because in order to be a competitive enterprise, to use new technical and technological developments, to improve the quality of products or services, qualified personnel are needed, they constantly improve their qualifications in due to the rapid development of technologies. In addition, the stability and success of the business depends on the qualifications of the staff. Currently, new technologies are constantly being introduced, science is rich in developments, so the main goal of working with personnel is constant training and improvement of staff qualifications. In serious companies, managers have already understood that it is difficult to achieve high-quality solutions in the company, if decisive steps are not taken in the field of personnel training. In connection with this situation, personnel departments primarily direct their efforts to improving the qualifications of management personnel.

Key words: training, personnel, professional development, management

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Підвищення кваліфікації управлінського персоналу має важливу роль у розвитку будь-якої організації у світі інноваційних технологій і те, що ще недавно здавалося незвіданим, зараз втратило свою новизну, стаючи для сучасної людини буденністю.

Розвиток та вдосконалення різних аспектів нашого життя продовжується. Сьогодні різноманітні технології застосовуються у всіх сферах життя - в соціальному житті, в освіті, в науці та в бізнесі. Тому головним товаром над ринком стає інформація. Чим більшою кількістю інформації володіє людина, тим більше вона може досягти, тому для менеджера вкрай важливо відповідати мінливим стандартам. Людина, яка перебуває на посаді керівника, є головним спеціалістом з управління, який і повинен вміти стежити за трендами та мати можливість їх застосувати на благо своєї організації. Саме для того щоб бути компетентним та ефективним, управлінський персонал повинен постійно навчатися та підвищувати свою кваліфікацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми підвищення ефективності функціонування організації на основі формування і розвитку управлінського персоналу знаходяться в сфері уваги різних авторів як зарубіжних, так і вітчизняних, а саме А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Мак Клееланда, Д. Мак-Грегора, У. Оучи, Д. Аткинсона, С. Адамса, В. Врума, Л. Портера, Е. Лоулера, Ш. Річі і П. Мартіна, В.І. Герчикова, Г.А. Мюррей.

Формулювання цілей статті

Мета статті проаналізувати систему управління підвищенням кваліфікації управлінського персоналу та вплив її результатів на ефективну управлінську діяльність

Виклад основного матеріалу

Управлінська діяльність - це складний і багатогранний процес, так об'єктом управління є люди, які самі по собі складні та різноманітні, саме тому важливо, щоб керуючий персонал був достатньо кваліфікований для того, щоб вміти знаходити підхід до тієї чи іншої людини та наперед прораховувати наслідки прийнятих нею рішень. Напрямок розвитку суспільства на етапі показує, що грамотніший і освічений керуючий персонал, тим ефективніші його управлінські рішення, які призводять організацію до процвітання. Організація є єдиним цілим, де кожен складовий елемент дуже важливий. Саме тому так важливо те, як здійснюється управління, адже саме від цього залежить, наскільки злагоджено функціонуватиме організація.

Якісною характеристикою будь-якого керівника є його вміння до організації, так званого само менеджменту – здатності до оптимізації і максимального використання особистих можливостей, усвідомленого управління власною діяльністю, саморозвитку, подолання несприятливих зовнішніх обставин і чинників, що досягається шляхом ефективної організації процесу управління і раціонального використання робочого часу та часу відпочинку[1]

Професійне навчання персоналу направлено на забезпечення трудової самореалізації особистості, формування у неї поглиблених професійних знань, умінь і навичок, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності персоналу в умовах ринкової економіки [2].

Навчання персоналу, що є одним з ключових аспектів його формування, з одного боку, стає компонентом стратегії підприємства, а з іншого – визначається цією стратегією[3].

Ключове місце в розвитку діяльності та навчанні управлінського персоналу посідає система підвищення кваліфікації. Згідно з визначенням Кібанова А. Л., підвищення кваліфікації - це навчання кадрів з метою удосконалення знань, умінь, навичок і способів спілкування в зв'язку з ростом вимог до професії або підвищенням на посаді [4].

Підготовка та підвищення кваліфікації персоналу – це процес навчання персоналу організації нових знань та навичок, а також покращення компетенцій в аспектах, які необхідні для якісного виконання поставлених перед ним завдань [5]. Управління - це функція організованих систем різних видів, які забезпечують збереження їхньої специфічної структури, реалізацію поставлених цілей, зміна у новий необхідний стан, а також вирішення проблем, що формуються і наявних. Сутність управління полягає в ефективній та якісній організації ефективної діяльності робочого процесу[6].

Від того, як роботодавець розглядає свій персонал, залежить те, як реалізуватиметься діяльність з підвищення кваліфікації. Адже тільки від наявності чи відсутності знань залежить те, як управлінець здатний координувати роботу персоналу і вирішувати проблеми, що виникають.

Якщо в процесі функціонування та розвитку об'єкта деякі його елементи перестають правильно функціонувати або перестають функціонувати зовсім, то це стає серйозною проблемою на шляху розвитку організації. У результаті доводиться використовувати ресурси на вирішення цієї проблеми. Щоб уникнути цього, необхідно підтримувати необхідний рівень компетенції в управлінського персоналу [7]

Досвідчений керівник, який зацікавлений у злагодженості робочого процесу, повинен уміти вловлювати період спаду ділової активності людини, а також уміти справлятися з проблемою розчарування за невідповідності бажаного та дійсного.

Для грамотного підвищення кваліфікації у персоналу, необхідно дотримуватися таких правил:

- збіг цілей щодо підвищення кваліфікації керівного складу зі стратегічними цілями організації;

- необхідність вивчення думки працівників організації;
- необхідність вивчення ринку праці та напрямів розвитку, для адаптації до змін довкілля.

Необхідність безперервної освіти підтверджують такі фактори:

- ✓ впровадження нових технологій;
- ✓ виробництво, орієнтоване на сучасні тенденції;
- ✓ зростання комунікаційних можливостей (з'являються можливості зміни деяких видів робіт).

Для того, щоб межі ринку зникли, необхідна кваліфікація, крім базової. Країни, які мають сучасну систему праці та програми безперервної освіти, лідирують в умовах конкуренції. Завдяки постійному підвищенню рівня кваліфікації своїх працівників, вони мають можливість у найкоротші терміни відповісти на будь-який виклик з боку зовнішнього середовища. Зміна в усіх сферах життя – є головним елементом сучасності.

Головним інструментом розвитку персоналу є освіта, навчання. Освіта є цілеспрямованою пізнавальною діяльністю особистості щодо отримання знань, умінь та навичок, їх удосконалення. Процес навчання орієнтований на результат засвоєння особистістю системи знань, практичних умінь, навичок та пов'язаного з ними того чи іншого рівня розвитку її розумово-пізнавальної і творчої діяльності, а також морально-естетичної культури, які у своїй сукупності визначають соціальне обличчя та індивідуальну своєрідність цієї особистості [8].

В цілому навчання та підвищення кваліфікації є складним процесом, що обумовлено його масштабами, кількістю та різноманітністю, великою кількістю застосовуваних методів та іноді необхідності самостійно діяти, особливо в умовах сильної невизначеності чи ризику. Навчання починається на момент отримання працівником знань та закінчується реалізацією їх у своїй діяльності, а також передачі їх у вже перетвореному вигляді іншим працівникам.

Підвищення кваліфікації спрямоване на вдосконалення професійних знань, умінь та компетенцій управлінського персоналу. Головним завданням подібних курсів є задоволення потреб фахівців у отриманні найбільш повної кількості необхідної інформації для його професійної діяльності. Крім того, ще однією пріоритетною метою є оновлення знань спеціаліста у певній галузі через підвищення вимог роботодавця.

У Швейцарії під час проведення Всесвітнього економічного форуму було визначено 10 загальних компетентностей, які характерні для будь-яких фахівців. Їх було запропоновано збалансувати з фаховими з метою формування нових вимог до фахівців успішних компаній [9].

Нині сформовано 10 основних компетенцій, які характерні саме для управлінського персоналу:

1. Стратегічне та аналітичне мислення (здатність передбачати та прогнозувати, аналізувати та моделювати ситуацію, уникати нав'язування чужих думок і позицій, обґрунтовувати та зважувати аргументи; характеризується індивідуальністю мислення).

2. Володіння системою вирішення управлінських проблем (здатність цілісно, системно та багатоаспектно аналізувати, оцінювати проблему та вирішувати її з врахуванням прогнозів перспектив та ризиків).

3. Генерація ідей (здатність продукувати нові, можливо нестандартні ідеї, погляди, рішення, креативно підходити до вирішення існуючих проблем, створювати інновації).

4. Лідерство (вміння вести за собою людей та розпізнавати їхній потенціал, впливати на них, управляти колективами).

5. Комунікативність (риторичні та емпатичні здібності, вміння спілкуватись, вислуховувати, доносити свою думку та позицію, запобігати та вирішувати конфлікти, здатність взаємодіяти).

6. Емоційно-вольова сфера (репрезентує стресостійкість, вміння володіти власними емоціями, здатність розпізнавати емоції інших людей та впливати на них).

7. Гнучкість поведінки (володіння когнітивною гнучкістю, здатність швидкого реагування на всі подразники і ситуації, вміння аналізувати декілька проблем одночасно, оперативно змінювати формат роботи, моделювати власну поведінку під ситуацію).

8. Ділові якості (здатність обґрунтовано формувати власну думку і приймати рішення, володіти достатнім рівнем знань, умінь і навичок, що дають змогу впевнено самостійно приймати рішення та аргументовано відстоювати власну думку).

9. Організаційно-управлінські якості (вміння планувати, організовувати, приймати рішення, координувати, контролювати, мотивувати, регулювати).

10. Управлінська культура (здатність оцінювати позицію співрозмовника, використовувати дієву стратегію, тактику ведення переговорів, швидко та гнучко реагувати на зміну настроїв та потреб співрозмовника, вміти переконувати, аргументувати, доводити свою ціль, пояснювати позицію тощо).[10]

Зазвичай підвищення кваліфікації відбувається приблизно 1 раз на 5 років, протягом усієї трудової діяльності. Періодичність проходження цих курсів визначається роботодавцем. Рішення роботодавця фіксується у нормативних актах необхідного призначення.

Види підвищення кваліфікації:

- освітні програми на базі ВНЗ;
- наукові (педагогічні) та цільові стажування;
- короткі освітні програми від 20 і більше годин;
- спільні зарубіжні науково-дослідні та проектні розробки;
- відрядження та індивідуальні стажування;
- дистанційні інтерактивні програми освіти тощо.

При впровадженні програм підвищення кваліфікації керівництва постає низка питань: наскільки це необхідно, як визначити економічну ефективність та поділ фінансування, чи готові керівники до нововведень та зіставлення їх професійних навичок та форми навчання. Проблеми впровадження програм підвищення кваліфікації цієї категорії існують для всіх підприємств. Це пов'язано зі зміною вимог до рівня кваліфікації такого персоналу та появою нової інформації з тих чи інших аспектів діяльності, а також прагненням керівництва підвищити ефективність роботи підприємства.

Великий вплив також має конкуренція між організаціями та вимоги ринку праці

Розглянемо найпоширеніші помилки при складанні програм підвищення кваліфікації управлінського персоналу:

- вищий керівник не враховує думку такої категорії працівників підприємства, припускаючи, що він краще знає, що доцільніше для компанії і як краще для її співробітників;
- завищені очікування. Деякі роботодавці вважають, що при впровадженні інновацій у робочий процес, діяльність компанії покращиться в рази. Але зміни можуть відбуватися досить повільно, і ефект буде видно не відразу. Тому в деяких випадках керівництву слід запастися терпінням та не вимагати від працівників очікуваних результатів;
- недостатня поінформованість. В сучасний час вкрай важливо, щоб показники ефективності розвитку підприємства враховували всі найбільш вигідні параметри як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, в тому числі кон'юнктуру ринку, відповідність технологіям та багато іншого.
- недостатній облік всіх факторів може призвести до помилок при складанні плану підвищення кваліфікації. Що у свою чергу також може дати ефективного результату. Так як інформація може виявитися неповною, застарілою або просто не затребуваною на ринку. Тому вкрай важливо зібрати якомога повнішу інформацію, про сферу, яка буде покращена;
- неправильний розподіл бюджету. Фінансово-економічна служба координує всі бюджети та перевіряє доцільність запланованих показників.

Впровадження ефективної системи підвищення кваліфікації керівників за короткий термін неможливе. Головним фактором є процес спостереження, важливість збереження особливостей контексту оцінки, а також суб'єктивна інтерпретація результатів.

Кваліфіковані керівники – це не лише особистісно та професійно підготовлені співробітники, це одна з важливих умов для забезпечення стабільного розвитку компанії. Ефективне управління допомагає досягти підвищення конкурентоспроможності організації. Зараз виникає сильна потреба у нових та перспективних спеціалістах у галузі управління.

Відповідно до цього, сучасні програми підвищення кваліфікації керівного складу мають на меті навчити самостійно мислити. (у тому числі й економічно), вирішувати комплексні проблеми, здійснювати підприємницький підхід до справи, працювати у команді.

В таблиці 1 комплексно оцінено сильні та слабкі сторони підготовки управлінського персоналу підприємства та можливості та загрози що впливають на навчання.

В ідеалі модель професійної підготовки керівника включає такі етапи:

- по-перше, базове навчання перед зайняттям первинної посади протягом 1-2 року у спеціальному навчальному закладі (додаткова освіта, як правило, у галузі економіки, права або менеджменту), що завершується стажуванням та роботою на посаді;
- по-друге, короткострокове навчання перед заняттям кожним новим заняттям посади, що доповнює та поглиблює базову (включає навчання в навчальному закладі та стажування в загальній складності протягом 3-6 місяців);
- по-третє, підвищення кваліфікації на строк до 2 місяців.

Процес підвищення кваліфікації управлінського персоналу можуть супроводжувати такі негативні аспекти[11]:

- 1) надання недостатнього рівня важливості цьому питанню, як з боку керівництва підприємства, так і з боку управлінського персоналу;
- 2) практика свідчить, що керівництво не зацікавлено у направленні найбільш ефективних управлінців на навчання через їх високу цінність у процесі безперервного ведення виробничо-господарської діяльності підприємств;

3) підвищення кваліфікації часто носить суто протокольний характер, що має на меті отримання вищого розряду, що апріорі знижує ефективність таких заходів та робить невиправданими витрати на їх організацію та проведення.

Таблиця 1

SWOT-аналіз підготовки управлінського персоналу підприємства

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище підприємства	Сприятливий психологічний клімат в колективі, система стимулювання управлінців, рівень професійної підготовки, матеріально-технічна база підприємства, бажання працівників до розвитку	Переважання особистих інтересів управлінців над спільною метою, ресурсна обмеженість, опір змінам, відсутність стимулів щодо підвищення кваліфікації, недосконала кадрова політика
Зовнішнє середовище підприємства	Можливості	Загрози
	Зменшення ризиків економічного середовища, розширення сфер діяльності підприємства, створення ефективної системи залучення досвідчених керівників що ефективно працюють, покращення відносин підприємства з контрагентами	Можливий перехід управлінця до конкурентів, виникнення не прогнозованих витрат, ризики витоку інформації (комерційна таємниця) за межі підприємства, ризики опору змінам зовнішнього характеру

Аналізуючи якості освітнього рівня управлінського персоналу необхідно розрахувати узагальнюючий показник, який характеризує рівень якості освіти управлінського персоналу загалом. І тому рекомендується використовувати метод середнього бала.

Використовуючи цей узагальнюючий показник, можна оцінити виконання планового завдання, динаміки зміни якісного рівня освітніх процесів. Розрахунок рекомендується проводити з використанням коефіцієнта середнього бала, який виражається такою формулою:

$$K_{\text{бал}} = \sum R_i * B_i / \sum R_i ,$$

де

K_{бал} - коефіцієнт середнього бала;

R_i - чисельність управлінських співробітників кожного рівня освіти, людина;

B_i – бал, який надається кожному показнику рівня освіти, людина.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Діяльність керівників на етапі розвитку ринку зазнає великих змін, що ставить нові завдання перед системою розвитку управлінського потенціалу. Формування знань, умінь керівників необхідно доводити до стійких управлінських навичок, при цьому не можна забувати про здібності та професійні якості людини, які в сукупності сприяють розвитку управлінського потенціалу та ефективності керівної діяльності в цілому. Підвищення кваліфікації один із головних напрямів розвитку управлінського потенціалу керівників підприємств. Тому цьому напрямку потрібно приділяти велику увагу, підвищення кваліфікації має бути системним та безперервним.

Література

1. Поліщук І.І. Самоменеджмент як засіб підвищення ефективності роботи керівника. Вісник Хмельницького національного університету, №3, Т.1, 2013 –с.227-231
2. Савченко В. А. Організаційно-економічні аспекти професійного навчання на виробництві: монографія / В. А. Савченко; НАПН України, Ін-т проф.-техн. освіти. - К.: Вид-во Ін-ту проф.-техн. освіти НАПН України, 2012. - 171 с.
3. Дяченко Ю.Ю. Онтологічний підхід до формування вимог до навчання персоналу підприємств. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. -№24(II), 2012 –с. 127-132
4. Кибанов А. Л. Управление персоналом организации. М. : ИНФРА-М, 2001. – 572 с.
5. Вороніна А. В. Організація професійного навчання персоналу на вітчизняних підприємствах. XI Всеукраїнська студентська інтернет-конференція "Сучасний стан, ретроспективи та перспективи розвитку економічної системи України". Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2016. С. 127—129
6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия [Текст]: учеб. пособие. Под ред. П.В. Шеметова. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. — 312 с
7. Цибалок С.О. Технології управління персоналом: навч. посіб. — К., КНЕУ, 2009. — 399 с.
8. Гетьман О. О., Плясун А. В. Розвиток персоналу в забезпеченні безпеки ринку праці. Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. 2016. № 1(29). С. 97–105

9. Парфентьева Л. Работа будущего: 10 навыков, которые будут востребованы в 2020 году: веб-сайт. URL: <http://www.sncmedia.ru/career/rabota-budushchego-10-navykov> (

10. Згалат-Лозинська Л.О., Головач Н.В. Метод оцінки розвитку управлінського персоналу на вітчизняних підприємствах. Інноваційна економіка. 9-10, 2018[77] с.69-73

11. Кривохатко Н. Д. Структурно-функціональна характеристика системи підвищення кваліфікації управлінського персоналу машинобудівних підприємств. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2014. Т. 19, Вип. 2(3). - С. 179-182.

References

1. Polishchuk I.I. Samomenedzhment yak zasib pidvyshchennia efektyvnosti roboty kerivnyka. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, №3,Т.1, 2013 –с.227-231

2. Savchenko V. A. Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty profesiinoho navchannia na vyrobnytstvi: monohrafiia / V. A. Savchenko; NAPN Ukrainy, In-t prof.-tekhn. osvity. - K.: Vyd-vo In-tu prof.-tekhn. osvity NAPN Ukrainy, 2012. - 171 c.

3. Diachenko Yu.Iu. Ontolohichni pidkhid do formuvannia vymoh do navchannia personalu pidpriemstv. Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo. -№24(II), 2012 –с. 127-132

4. Kybanov A. L. Upravlenye personalom orhanyzatsyy. M. : YNFRA-M, 2001. – 572 s.

5. Voronina A. V. Orhanizatsiia profesiinoho navchannia personalu na vitchyznianskykh pidpriemstvakh. KhI Vseukrainska studentska internet-konferentsiia "Suchasnyi stan, retrospektyvy ta perspektyvy rozvytku ekonomichnoi systemy Ukrainy". Chernivtsi: ChTEI KNTEU, 2016. S. 127—129

6. Maslov E.V. Upravlenye personalom predpriyatiia [Tekst]: ucheb. posobyе.Pod red. P.V. Shemetova. M.: YNFRA-M; Novosybyrsk: NHAЭyU, 1999. — 312 s

7. Tsybaliuk S.O. Tekhnolohii upravlinnia personalom: navch. posib. — K., KNEU, 2009. — 399 s.

8. Hetman O. O., Pliasun A. V. Rozvytok personalu v zabezpechenni bezpeky rynku pratsi. Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu: Ekonomichni nauky. 2016. № 1(29). S. 97–105

9. Parfenteva L. Rabota budushchego: 10 navykov, kotoгыe budut vostreboваны v 2020 hodu: veb-sait. URL: <http://www.sncmedia.ru/career/rabota-budushchego-10-navykov> (

10. Zghalat-Lozynska L.O., Holovach N.V. Metod otsinky rozvytku upravlinskoho personalu na vitchyznianskykh pidpriemstvakh. Innovatsiina ekonomika. 9-10 ,2018[77] s.69-73

11. Kryvokhatko N. D. Strukturno-funktsionalna kharakterystyka systemy pidvyshchennia kvalifikatsii upravlinskoho personalu mashynobudivnykh pidpriemstv. Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriia : Ekonomika. 2014. Т. 19, Vyp. 2(3). - S. 179-182.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-38](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-38)

УДК 658.152

Валентина СТАДНИК

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-2095-3517>

e-mail: stadnyk_v_v@ukr.net

Олександр КРАСОВСЬКИЙ

Хмельницький національний університет

e-mail: a-itr@ukr.net

Євгеній ШКЛЯР

Хмельницький національний університет

e-mail: fdoblo2929@gmail.com

Алла ФУРМАН

Хмельницький національний університет

e-mail: falfaa17@gmail.com

КОНЦЕПЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ РІЗНОМАНІТНОСТІ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

У статті виділено проблеми формування та реалізації ринкового потенціалу суб'єктів підприємницького сектору національної економіки, які виникли через війну. На основі аналізу наукових поглядів на сутнісне наповнення дефініції «ринковий потенціал підприємства» зроблено висновок, що в них переважає маркетингова складова роботи з ринком, яка обмежує управлінські рішення щодо розвитку ринкового потенціалу сферою роботи зі споживачами. Аргументовано необхідність розширення цього трактування в бік оцінки економічної доцільності рішень, що дає змогу більш ефективно керувати процесами його нарощування, в тому числі – через реалізацію заходів, які дають змогу забезпечувати його розвиток, опираючись на підтримку ширшого кола стейкхолдерів. Сформовано авторську позицію стосовно управління процесами нарощування і розвитку ринкового потенціалу підприємства на основі концепції «менеджменту різноманітності». В світлі даної концепції подано визначення підприємства як соціально-економічної системи. Це дало змогу окреслити сфери й напрями збагачення різноманітності в структурі ресурсів, процесів і цільових ринків для розвитку ринкового потенціалу підприємства. Зазначено, що ключовою ознакою доцільності збільшення рівня різноманітності у структурі ресурсів, процесів і цільових ринків має бути здатність підприємства створювати нові споживчі цінності. Підкреслено важливість розвитку співпраці із усіма групами стейкхолдерів у сфері інноваційного проектування споживчих цінностей і технологічного оснащення інноваційних бізнес-процесів.

Ключові слова: підприємництво, ринковий потенціал бізнесу, економічна доцільність, сфери розвитку різноманітності, споживча цінність, інновації, стейкхолдерська взаємодія

Valentyna STADNYK, Oleksandr KRASOVSKYI,

Jevhenij SHKLJAR, Alla FURMAN

Khmelnitskyi National University

THE CONCEPT OF DIVERSITY MANAGEMENT IN ENSURING THE DEVELOPMENT OF THE MARKET POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN CRISIS CONDITIONS

The article highlights the war-induced problems of formation and realization of the market potential of subjects of the entrepreneurial sector of the national economy. Based on the analysis of scientific views on the essential content of the definition "market potential of the enterprise", it was concluded that they are dominated by the marketing component of work with the market, which limits management decisions regarding the development of market potential to the sphere of work with consumers. The need to expand this interpretation towards the assessment of the economic feasibility of decisions is argued, which makes it possible to more effectively manage the processes of its expansion, including through the implementation of measures that make it possible to ensure its development, relying on the support of a wider range of stakeholders. The author's position regarding the management of the processes of building up and developing the market potential of the enterprise based on the concept of "diversity management" was formed. In the light of this concept, the definition of an enterprise is presented as a socio-economic system, designed taking into account the diversity of factors of the external environment and with a rationally justified (from the point of view of the goals of effective functioning) set of structural elements and a system of connections between them, which provides the necessary for the creation of products (services) the level of diversity, efficiency and effectiveness of technological and management processes aimed at creating consumer values, taking into account the diversity of consumer preferences in selected market segments. This made it possible to outline the spheres and directions of enrichment of diversity in the structure of resources, processes and target markets for the development of the market potential of the enterprise. It is noted that the key sign of the expediency of increasing the level of diversity in the structure of resources, processes and target markets should be the ability of the enterprise to create new consumer values. The importance of developing cooperation with all groups of stakeholders in the field of innovative design of consumer values and technological equipment of innovative business processes is emphasized.

Keywords: entrepreneurship, business market potential, economic feasibility, areas of diversity development, consumer value, innovation, stakeholder interaction

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Економічне виживання України в умовах жорсткого воєнного протистояння з російськими агресорами значною мірою залежить від проактивних можливостей підприємницького сектора, від здатності малого і середнього бізнесу швидко адаптуватись до постійних загроз, забезпечити своє функціонування, виготовляючи товари і надаючи послуги першочергової необхідності, підтримуючи тим самим прийнятний рівень життя населення. Після шоку перших місяців війни, коли близько 80% підприємств припинили свою діяльність, ця адаптивність стала проявлятися щораз очевидніше. І хоча досі зберігається значне зниження підприємницької активності (як показало опитування у серпні 2022 р., за 5 місяців війни 39,9% повністю або майже повністю припинили свою роботу), проте відновлення роботи поступово відбувається, хоча для цього потрібні значні кошти – те ж опитування показало, що загальні прямі втрати МСБ склали близько \$87 млрд. [1].

Сектор малого і середнього бізнесу в кожній країні відіграє важливу роль у задоволенні суспільних потреб. Не маючи змоги конкурувати із великими корпораціями за ціною і якістю продукції масового споживання, дрібні підприємці створюють для себе ринкові ніші, виходячи на ринок із продукцією та послугами, які більше наповнені унікальними, аніж стандартними характеристиками – і тим самим формують для себе конкурентні переваги, що мають цінність для певних сегментів ринку і формують ринковий потенціал підприємства. Проте зумовлені війною труднощі на споживчому ринку внесли свої корективи у обсяги і способи споживання людьми багатьох товарів і послуг, тому питання збереження і розвитку ринкового потенціалу вітчизняних підприємств є одним із першочергових завдань менеджменту. Це й визначає актуальність заявленої теми наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з даної проблеми

Ринковий потенціал підприємства науковцями розглядається здебільшого в контексті структури потенціалу підприємства. Це бачимо у працях А. Банчевої [2], А. Берсуцького [3], А.Воронкової [4] А. Турила [5], Т.Зайчук [6], С. Ілляшенка [7], В. Ханжиної [8], Ю. Головчук [9], П. Перерви [10], Т. Сабецької [11] та ін. В науковій літературі ця дефініція наразі не має усталеного трактування, тому багато авторів її визначають, дотримуючись класичного погляду на мету і процес взаємодії підприємства з ринком, що був запропонований Ж.-Ж.Ламбенем – як максимально можливий обсяг реалізації товару всім без винятку потенційним споживачам [6; 11]. Це визначення можна назвати універсальним, воно спонукає бізнес до пошуку нових споживачів, в тому числі – урізноманітнюючи основне функціональне призначення товару додатковими функціями, які можуть привабити інші групи споживачів. І, наприклад, А. Берсуцький підкреслює важливість саме стратегічного управління ринковим потенціалом підприємства [3]. На наш погляд, хоча узагальнено завдання розвитку ринкового потенціалу підприємства можна розглядати в контексті стратегічного орієнтуру бізнесу, однак більшою мірою вони актуалізуються в розрізі цілей оперативного-тактичного управління.

З певними допущеннями можна погодитись і з визначенням ринкового потенціалу Т.Салютіною як «сукупності засобів і можливостей підприємства здійснювати ринкову діяльність на певній території» [12], однак його доцільно використовувати для бізнесу, що має локальний характер або ж для розвитку бізнес-мережі в інших географічних та культурних координатах. Крім того, у цьому визначенні також відсутня складова, яка вказує на те, яким чином можна оцінити розвиток ринкового потенціалу підприємства. І чи відносить авторка «засоби» до інструментів впливу на ринок, чи до ресурсів для створення цінних для споживачів товарів. На наш погляд, важливе і те, й інше, але їх роль в управлінні розвитком ринкового потенціалу суттєво різниться. І взагалі, дане визначення більше підходить для пояснення сутності ринкового потенціалу регіону, більш ґрунтовне трактування якого бачимо, наприклад, у роботі [13].

Зважаючи на те, що ринкова діяльність підприємства потребує ресурсів, можна прийняти і визначення, яке впливає із структури завдань ринкового потенціалу, визначеної А.Турилом – як можливості підприємства, що діє в умовах ринкового середовища, здійснювати роботу із задоволення запитів споживачів, використовуючи найефективніше наявні ресурси [5]. Трохи інший акцент ставлять у своєму визначенні ринкового потенціалу підприємства І.Мойсеєнко та О.Стефанишин – як «можливості, що виникають у системі взаємовідносин підприємства і ринку, що можуть бути використані для досягнення певних цілей у процесі реалізації бізнесу» [13]. У цьому визначенні, на наш погляд, є певні вади – звичайно, відносини є важливою умовою розвитку ринкового потенціалу підприємства, але просто узагальнити цілі бізнесу терміном «певні» – це відійти від основного правила ціле покладання – конкретизація цілей в координатах «вимірність-час». Нечіткість у визначенні цілей не дає змоги методологічно вірно підійти до розробки траєкторії їх досягнення та обрати адекватний управлінський інструментарій для їх реалізації.

Загалом, наявність різних наукових поглядів на сутнісне наповнення дефініції «ринковий потенціал підприємства» свідчить про багатогранність даного поняття, а також вказує на потребу більш чіткого визначення його сутності для того, щоб можна було ефективно керувати процесами його нарощування, в тому числі – через реалізацію заходів, які дають змогу забезпечувати його розвиток.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Аналіз наукових трактувань терміну «ринковий потенціал підприємства» показав, що його розглядають переважно у контексті загального потенціалу підприємства, функціонально закріплюючи за ним роботу зі споживачами – починаючи з досліджень особливостей і ємності ринкового попиту, участі у плануванні оптимального асортименту продукції і завершуючи вибором інструментів впливу на поведінку потенційних споживачів. Такий підхід є виправданим і доцільним в умовах відносно стабільного середовища господарювання, коли можна зробити прогноз розвитку споживчого попиту з доволі високою ймовірністю, орієнтуючись на тренди у сфері НТП і оцінюючи їх вплив на поведінку споживачів. Водночас в умовах кризи, коли споживчий попит можна охарактеризувати як «стресовий» (такий що не може мати протяжності у довготерміновому періоді), ринковий потенціал підприємства не можна розглядати тільки через призму функцій маркетингу. Авторська позиція полягає в тому, що його потрібно розглядати через призму концепції менеджменту різноманітності і в розрізі завдань розвитку. І не тільки з погляду розвитку формування та використання людського капіталу, на чому акцентують увагу П.Перерва та В. Кучинський [10] (і що ми вважаємо похідним від стратегічних планів розвитку), не тільки в контексті оптимізації виробничої програми з урахуванням наявних технологічних можливостей підприємства, як це рекомендують Т.Сабецька [11] або Т.Зайчук [6] (це більшою мірою відповідає завданням розвитку продукту), а й з погляду інтегрування зусиль малих і середніх підприємств, які можуть об'єднуватися для підвищення своїх шансів утриматися на ринку в період кризи – розширюючи свої ресурсні можливості, урізноманітнюючи методи й інструменти роботи зі споживачами і досягаючи ринкової синергії у різних формах організаційно-структурного співробітництва на різних сегментах цільових споживчих ринків.

Формулювання цілей статті

Розглянути основні методологічні підходи «менеджменту різноманітності» в світлі завдань розвитку й нарощування ринкового потенціалу суб'єктів підприємницького сектора національної економіки в кризових умовах воєнного та повоєнного періоду.

Виклад основного матеріалу

Сучасні тенденції розвитку глобального економічного простору все більше закріплюють позиції основних виробників товарів за транснаціональними корпораціями. І на рівні національних економік корпорації прямо чи опосередковано беруть участь у формуванні стратегічних цілей економічного розвитку, відстоюючи свої інтереси і зміцнюючи свої конкурентні позиції окремими правками у регулятивних інструментах державної економічної політики. Проте корпоративний сектор зацікавлений передусім в роботі на *містких ринках*, де можна мати значні конкурентні переваги, опираючись на ефект масштабування (наприклад, при виробництві продукції масового споживання). Водночас у переліку суспільних потреб є й інші, які носять більш індивідуалізований характер і процес задоволення яких часто потребує локалізації виробника у місцях проживання потенційних споживачів (зокрема, послуги індивідуального призначення). Різноманітність такого роду потреб і їх зазвичай обмежений обсяг споживання і є тим ринковим середовищем, у якому розвивається дрібне підприємництво. Вміння проявити «підприємницьку пильність» і «побачити» приховану чи незадоволену потребу споживача, зрозуміти масштаб і перспективи розвитку цих потреб та оцінити свої можливості сформулювати адекватну пропозицію для їх задоволення – саме так формується ринковий потенціал малого підприємства.

Ця «підприємницька пильність» відіграє важливу роль для успішного розвитку бізнесу у високо конкурентному середовищі, виступаючи свого роду інформаційною платформою генерування інноваційних ідей. Той же Й. Кірцнер, називаючи підприємця «реагуючим елементом», підкреслював: «Я уявляю підприємця не як джерело новацій «з нічого», а як суб'єкта, пильного до можливостей, які вже існують і чекають того, щоб їх помітили». Як показує практика, саме увага (пильність) до дрібниць у багатьох випадках відкриває перед підприємцями нові можливості. На наш погляд, ця підприємницька пильність є основою розвитку ринкового потенціалу підприємства – якщо взяти за основу наведене вище бачення сутності ринкового потенціалу Ж.Ж.Ламбеном – як максимально можливого обсягу реалізації товару всім без винятку потенційним споживачам. І хоча він давав це визначення стосовно окремого товару, його можна застосувати і до підприємства як виробника сукупності товарів і послуг – адже ця сукупність складається із асортименту, що пропонується потенційним споживачам. І необхідно шукати можливості нарощувати ці обсяги. Ж.Ж.Ламбен загалом визначив напрями цього пошуку – за рахунок: а) розширення кола споживачів, використовуючи більш ефективні методи і інструменти роботи з ринком (тобто, інтенсифікуючи маркетингові зусилля); б) наповнення базового продукту новими функціями; в) технологічного вдосконалення процесу виробництва.

Кожне підприємство конкретизує цей пошук, зважаючи на специфіку своєї діяльності і оцінюючи умови роботи на ринку – від ринкової кон'юнктури, яка склалась на фоні певного тренду і до оцінки безпекової ситуації, яка нині домінує понад усіма підприємницькими ризиками в Україні. І ці ризики можуть звести нанівець усі зусилля кваліфікованого менеджменту з вибудовування ефективних бізнес-процесів виробництва і реалізації продукції – як через фізичне руйнування, так і через втрату споживчого

попиту, що наразі має місце в Україні. За цих умов важливе хеджування ризиків – і не тільки через усталені процедури укладання угод із страховими компаніями (що в умовах війни інколи виходить за економічно прийнятні межі), а передусім через механізм розподілення бізнесу на декілька напрямів (видів), що можуть бути взаємно доповнюваними (з огляду на спільність ресурсної бази), спорідненими (з урахуванням додаткових запитів цільової групи споживачів) або навіть ніяким чином не дотичними між собою, але малозатратними за капіталовкладеннями та потенційно місткими за обсягами платоспроможного попиту і прогнозованого прибутку. Це підводить до висновку, що концептуальною основою розвитку підприємницьких структур в умовах кризи має бути закон необхідної різноманітності У. Ешбі, який акцентує на необхідності урізноманітнювати методи й інструменти управлінського впливу – згідно цього закону «різноманітність засобів впливу керуючої системи має бути не меншою за різноманітність керованого об'єкта – як його структурних елементів, так і видів діяльності». Релевантність цього закону для нинішніх умов функціонування підприємницького сектору України дає підстави стверджувати, що його необхідно розглядати як концептуальну основу «менеджменту різноманітності».

У попередній роботі ми позиціонували концепцію менеджменту різноманітності як таку, що «передбачає сукупність управлінських дій і методів, спрямованих на ідентифікацію, визнання, позитивну оцінку, увагу до відмінностей у структурних елементах і діяльності організації з метою використання їх для підвищення ефективності функціонування з урахуванням інтересів усіх зацікавлених осіб – співробітників, керівників, клієнтів, постачальників» [14, с.21]. Уточнюючи це визначення, зауважимо, що концепція менеджменту різноманітності розглядає підприємство як соціально-економічну систему, спроектовану з урахуванням різноманітності чинників зовнішнього середовища та раціонально обґрунтованою (з погляду цілей ефективного функціонування) сукупністю структурних елементів та системи зв'язків між ними, що забезпечує необхідний для створення продукції (послуг) рівень різноманітності, оперативності й ефективності технологічних та управлінських процесів, спрямованих на створення споживчих цінностей з урахуванням розмаїття споживчих переваг на обраних сегментах ринку.

У цьому доповненні ми підкреслюємо економічну доцільність рішень, які мають прийматися в контексті менеджменту різноманітності – не може бути перевищено той рівень різноманітності у сукупності перерахованих ознак, який би виводив підприємство із зони безбиткового господарювання. Наприклад, доцільно використовувати набори стандартних складових управлінських чи технологічних процесів у різних ланцюжках створення споживчих цінностей за участю інших партнерів. Це робитиме менш витратним виробництво кінцевих продуктів, незважаючи на їх різноманітність. Водночас це даватиме змогу досягати міцніших конкурентних позицій у сфері ресурсозабезпечення – як шляхом залучення унікальних ресурсів партнерів, так і шляхом рекомбінування власних. В цілому ж орієнтація на економічну доцільність дає змогу вивести ключовою ознакою доцільності збільшення рівня різноманітності у структурі ресурсів, процесів і цільових ринків – здатність підприємства створювати нові споживчі цінності (рис.1).

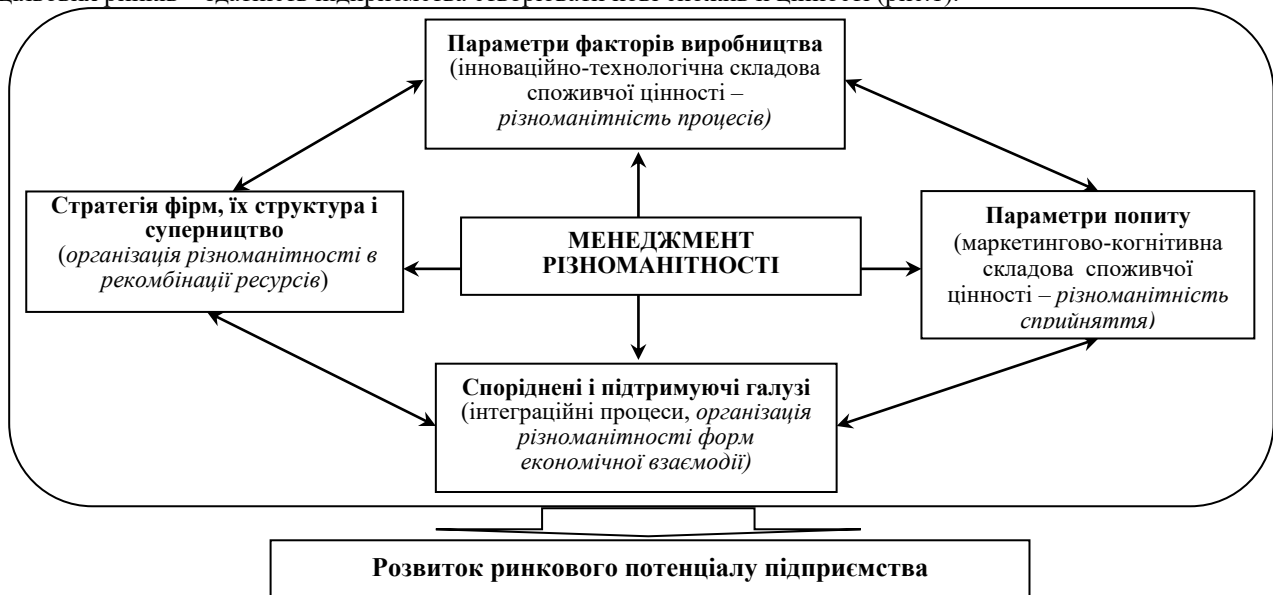


Рис.1. Сфери і напрями використання менеджменту різноманітності для розвитку ринкового потенціалу підприємства

Джерело: авторська розробка на основі [14, С.62]

Важливою складовою концепції менеджменту різноманітності є маркетинговий інструментарій, який дає змогу врахувати відмінності у структурі вподобань і вимог різних груп споживачів (їх ідентифікація важлива не тільки для створення нових продуктів, але й для їх успішного позиціонування на ринку). Існуюче

розмаїття маркетингових ресурсів і технологій слід використовувати релевантно, зважаючи на особливості сприйняття інформації різними групами споживачів [15]. І це забезпечуватиме зростання обсягів реалізації продукції (послуг) підприємства, серед яких значуще місце мають займати ті їх види, що сприйматимуться споживачами як цінні навіть в умовах низького платоспроможного попиту. В цьому питанні ми погоджуємося із твердженнями Т.Зайчук, що «найбільш привабливими є ті ринкові сегменти, яким притаманний високий ринковий потенціал і в процесі обслуговування яких підприємство має дійсні й потенційні переваги. Освоєння тих сегментів, в яких дані комбінації відсутні, потребує розроблення стратегії позиціонування на основі вибору компромісу між різними чинниками. Підприємствам краще вибирати менш привабливі ринки, де вони володіють значними перевагами над конкурентами, ніж прагнути завоювати сегменти з високим ринковим потенціалом, на яких їх власні можливості оцінюються як середні й існує ймовірність витіснення конкурентами» [6].

Наведені вище методологічні підходи «менеджменту різноманітності» можуть бути ефективними у нарощуванні і особливо розвитку ринкового потенціалу малих і середніх підприємницьких структур – якщо його сприймати в класичному формулюванні Ж.Ж.Ламбена – як максимізацію обсягу реалізації товару на ринку для всіх потенційних споживачів. Додамо лише до цього, що робота на ринку передбачає конкуренцію, а реалізація продукції залежить від її конкурентоспроможності (і саме це формує економічні результати господарської діяльності). Тому вважаємо більш правомірним трактувати ринковий потенціал підприємства як «економічну доцільність та можливість реалізувати отримані конкурентні переваги через розширення обсягів реалізації продукції на ринку» [9]. У цьому визначенні важливі два моменти: 1) економічна доцільність розвитку бізнесу в напрямках, що уможливають зростання обсягів реалізації (це забезпечуватиме нарощування ринкового потенціалу підприємства); 2) можливість реалізувати конкурентні переваги в кожному із спроектованих бізнес-процесів (це сприятиме розвитку ринкового потенціалу підприємства за рахунок створення нових споживчих цінностей; водночас слід зважати на небезпеку розвитку нового напрямку бізнесу у малоперспективних ринкових нішах, що навіть при зростанні обсягів реалізації не забезпечить його економічну вигідність). Врахування цих моментів важливо при обґрунтуванні як стратегічних, так і тактичних управлінських рішень. І в кожному разі менеджмент підприємства має надавати перевагу тим рішенням, які можуть зберегти можливість бізнесу функціонувати у планованій перспективі, незважаючи на кризу.

Це надзвичайно важливо для економіки України, підприємницький сектор якої найбільше заповнений торговельними організаціями. На це вказують дані офіційної статистики за 2020 рік (табл.1) [16], з яких видно, що понад 40% малих підприємницьких структур і підприємців, які працюють у статусі ФОП, займалися саме торговельною діяльністю. А теперішні дані засвідчують, що торгівлею займаються уже близько 60% суб'єктів сектору МСБ [17].

Таблиця 1

Структура підприємницького сектору України за видами економічної діяльності у 2020 р.

	Кількість діючих суб'єктів господарювання		У тому числі			
	усього, одиниць	у % до загального	підприємства		фізичні особи-підприємці	
			одиниць	у % до загального	одиниць	у % до загального
Усього	1973652	100,0	373897	100,0	1599755	100,0
Сільське, лісове та рибне господарство	73368	3,7	49452	13,2	23916	1,5
Промисловість	126337	6,4	47806	12,8	78531	4,9
Будівництво	56926	2,9	31633	8,5	25293	1,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранс-портних засобів і мотоциклів	826129	41,9	98369	26,3	727760	45,5
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	98307	5,0	17584	4,7	80723	5,0
Тимчасове розмішування й організація харчування	71748	3,6	7697	2,1	64051	4,0
Інформація та телекомунікації	234188	11,9	16054	4,3	218134	13,6
Фінансова та страхова діяльність	10225	0,5	4168	1,1	6057	0,4
Операції з нерухомим майном	95809	4,9	36798	9,8	59011	3,7
Професійна, наукова та технічна діяльність	140374	7,1	29810	8,0	110564	6,9
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	53735	2,7	18837	5,0	34898	2,2
Освіта	16733	0,8	2741	0,7	13992	0,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	37583	1,9	7407	2,0	30176	1,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	15774	0,8	2335	0,6	13439	0,8
Надання інших видів послуг	116416	5,9	3206	0,9	113210	7,1

Однак без переорієнтації підприємців у сферу промислового виробництва, зокрема, використовуючи новітні і екологічно безпечні технології переробки сільськогосподарської продукції, країні буде дуже складно відновити нормальне життя. На жаль, у найближчий час відновлення промислового виробництва у довоєнних обсягах навряд чи є можливим для більшості таких підприємств. Малоймовірним є і просте поживлення роботи тих підприємств, які займаються виробничими видами діяльності. Так, за результатами опитування, проведеного НБУ у жовтні 2022 р., очікування бізнесу щодо перспектив своєї діяльності знову погіршилися. Свідченням цьому є зниження Індексу очікування ділової активності (ІОДА), який розраховується НБУ щомісяця. У жовтні він склав 44,9 проти 46,1 у вересні. У секторальному розрізі найбільш песимістичні очікування у будівництві – ІОДА склав 38,2 проти 41,0 у вересні; це зумовлено зменшенням обсягів будівництва і зниженням замовлень на нове будівництво, здорожчанням матеріалів. Дещо кращі очікування у сфері послуг – ІОДА знизився до 42,2 із 43,4; найбільший вплив на це зниження спричинили пошкодження енергетичної, транспортної інфраструктури, а також зниження доходів населення. ІОДА у сфері промислового виробництва склав 45,8 проти 47,1 у вересні; переважно – через погіршення очікування нових замовлень на продукцію (в тому числі експортних), водночас позитивними є очікування щодо збереження обсягів виготовлення продукції. Підприємства торгівлі у жовтні показали незначні зміни в очікуванні ділової активності, продовжуючи при цьому перебувати у відносно нейтральній зоні – ІОДА знизився до 48,9 порівняно з 49,9 у вересні. Респонденти здебільшого очікували погіршення торговельної маржі (через зростання закупівельних цін на товари), але щодо обсягів продажу були стриманими в оцінках можливості їх погіршення чи покращання. І загалом по Україні у всіх секторах збереглися негативні оцінки щодо збереження чисельності працівників [18]. А це означає зростання рівня безробіття, зниження доходів населення, «стисування» розмірів платоспроможного попиту на ринках масового споживання тощо. Водночас стресові умови існування спонукають економічно активних людей до знаходження нових джерел життєзабезпечення. І таким джерелом може стати відкриття свого бізнесу, тим більше, що держава наразі декларує фінансову підтримку таким рішенням – надаються гранти та безвідсоткові позики на розвиток садівництва, фермерства, створення малих переробних підприємств тощо.

Незважаючи на труднощі, підприємці мають знаходити можливості збереження бізнесу, відновлення його роботи. Це має особливе значення для тих підприємств, які здійснюють промислове виробництво. Очевидно, що відновлення попереднього формату бізнесу не відбудеться, оскільки для того, щоб це стало можливим хоча б у мінімально доцільних масштабах, лише сектору МСБ потрібно \$ 63,5 млрд., яких наразі недостатньо. При цьому багато підприємств планують розміщувати свої виробничі потужності за кордоном, остереігаючись подальшого погіршення безпекової ситуації в Україні. І вважають можливим такий сценарій розвитку бізнесу доволі багато респондентів, хоча успіху вони планують досягти по-різному. Так, 41,6% опитаних опиратимуться на унікальні ділові зв'язки, які були налагоджені ще раніше; 38,9% – на технологічні інновації; 20,9% – віддають перевагу новим бізнес-ідеям організаційного чи комунікативного характеру (1). Тобто, підприємства вирішуватимуть завдання розвитку бізнесу в нових для себе умовах – як інституційних, так і ринково-конкурентних. Важливо вміло скористатись такими можливостями і розвивати бізнес, керуючись принципами і підходами менеджменту різноманітності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Формування релевантних методологічних підходів до управління розвитком підприємницького сектору в умовах кризи є актуальним завданням для України. З урахуванням того, що внаслідок війни багато великих підприємств, які склали економічний і експортний потенціал вітчизняної економіки було зруйновано, як зруйновано і численні інфраструктурні об'єкти, що живили енергією їх виробничі системи, найближчим часом не можна очікувати відновлення їх діяльності. Частково їх місце у економічних процесах та процесах задоволення суспільних потреб має зайняти малий та середній бізнес, відновлюючи та розвиваючи свій ринковий потенціал. Висвітлено позицію авторів стосовно управління процесами нарощування і розвитку ринкового потенціалу підприємства на основі концепції «менеджменту різноманітності». Розглянуто методологічну основу даної концепції, в світлі якої подано визначення підприємства як соціально-економічної системи. Це дало змогу окреслити сфери й напрями збагачення різноманітності в структурі ресурсів, процесів і цільових ринків для розвитку ринкового потенціалу підприємства. Зазначено, що ключовою ознакою доцільності збільшення рівня різноманітності у структурі ресурсів, процесів і цільових ринків має бути здатність підприємства створювати нові споживчі цінності. Підкреслено важливість розвитку співпраці із усіма групами стейкхолдерів у сфері інноваційного проектування споживчих цінностей і технологічного оснащення інноваційних бізнес-процесів. Це дає підстави стверджувати про тісний зв'язок ринкового потенціалу підприємства із його інноваційними спроможностями. Аналіз таких спроможностей підприємств також доцільно здійснювати, керуючись концептуальними підходами менеджменту різноманітності. Це і визначено предметом наступних досліджень.

Література

1. Стан та потреби бізнесу для екологічного післявоєнного відновлення: результати опитування. URL: business/diia.gov.ua/ (дата звернення 16.09.2022).
2. Банчева А. Оценка рыночного потенциала организации. *Маркетинг*. 2007. № 3(94). С. 90-103.
3. Берсуцький А.Я. Роль ринкового потенціалу в стратегічному управлінні підприємством. *Економічний вісник НГУ*. 2006. № 4. С.65-71.
4. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 4. С.77-82.
5. Турило А.А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення. *Economics Bulletin*. 2014. №3. С.65-71.
6. Зайчук Т.О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С.96-104.
7. Ильяшенко С. Н., Шипулина Ю. С. Маркетинговый анализ рыночных возможностей (рыночного потенциала) инновационного развития промышленных предприятий. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2003. № 5(51). С. 98—107.
8. Ханжина В., Попов Е. Структура рыночного потенціала підприємства. *Проблеми теорії і практики управління*. 2001. №5. С. 85-89.
9. Головчук Ю.О., Стадник В.В., Іжевський П.Г. Маркетинг взаємодії в розвитку інноваційного та ринкового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. URL http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/7
10. Перерва П. Кучинський В. Розвиток ринкового потенціалу підприємств на основі формування та використання людського капіталу. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2019. № 3 (9). С.94-103. URL: <https://economics.opu.ua/ejoru/2019/No3/94.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.3805253
11. Сабецька Т. І. Теоретико-прикладні аспекти визначення оптимального рівня реалізації продукції в процесі формування виробничої програми підприємства. *Економіка та держава*. 2014. № 6. С.45-50.
12. Тесля Д.В., Шульц С.Л. Ринковий потенціал регіону: сутність і його складові. *Регіональна економіка*. 2014. № 2. С.27-37.
13. Мойсеєнко І.П., Стефанишин О.Б. Методологія аналізу ринкового потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ*. 2006. Вип. 16 (3). С.230-234.
14. Стадник В.В. Менеджмент гетерогенних організацій: навч. посібник. Хмельницький: ПП А.С. Гонта. 2017. 274 с.
15. Holovchuk J., Stadnyk V. Marketing resources and technologies for innovative potential of industrial enterprise. *International Journal of Economics and Society*. 2017. Vol. 2. Iss. 9. Pp. 39–45.
16. Державний комітет статистики України. Кількість діючих суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2020 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 12.09.2022).
17. Огляд економічної активності (підсумки 2021 року). URL: me.gov.ua (дата звернення 12.08.2022)
18. Національний банк України. Щомісячні опитування підприємств України. Жовтень 2022 року. URL: bank.gov.ua/ua/admin_uploads/article/Business_survey_m_2022_10/pdf?v=4 (дата звернення 2.09.2022)

References

1. Stan ta potreby biznesu dlia ekolohichnoho pisliavoiennoho vidnovlennia: rezultaty opytuvannia. URL: business/diia.gov.ua/ (data zvernennia 16.09.2022).
2. Bancheva A. Otsenka rynochnoho potentsyala orhanizatsii. *Marketing*. 2007. № 3(94). S. 90-103.
3. Bersutskyi A.Ia. Rol rynkovoho potentsialu v stratehichnomu upravlinni pidprijemstvom. *Ekonomichniy visnyk NHU*. 2006. № 4. S.65-71.
4. Voronkova A.E. Potentsial pidprijemstva yak osnova yoho dovhostrokovoho rozvytku. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2019. № 4. S.77-82.
5. Turylo A.A. Potentsial pidprijemstva: sutnist ta metodolohichni pidkhody do vyznachennia. *Economics Bulletin*. 2014. №3. S.65-71.
6. Zaichuk T.O. Teoretychni aspekty vyznachennia rynkovoho potentsialu i tarhetynhu vitchyznianymy pidprijemstvamy. *Marketing i menedzhment innovatsii*. 2012. № 1. S.96-104.
7. Ilyashenko S. N., Shypulyna Yu. S. Marketingovyy analiz rynochnykh vozmozhnostei (rynochnoho potentsiala) innovatsionnoho razvitiia promyshlennykh predpriatii. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia Ekonomika*. 2003. № 5(51). S. 98-107.
8. Khanzhyna V., Popov E. Struktura rynochnoho potentsiala predpriatii. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*. 2001. №5. S. 85-89.
9. Holovchuk Yu.O., Stadnyk V.V., Izhevskiy P.H. Marketing vzaiemodii v rozvytku innovatsiinoho ta rynkovoho potentsialu pidprijemstva. *Efektivna ekonomika*. 2018. № 2. URL http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/7.
10. Pererva P. Kuchynskiy V. Rozvytok rynkovoho potentsialu pidprijemstv na osnovi formuvannia ta vykorystannia liudskoho kapitalu. *Ekonomichniy zhurnal Odeskoho politekhnichnoho universytetu*. 2019. № 3 (9). S.94-103. URL: <https://economics.opu.ua/ejoru/2019/No3/94.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.3805253.
11. Sabetska T. I. Teoretyko-prikladni aspekty vyznachennia optymalnoho ravnii realizatsii produktsii v protsesi formuvannia vyrobnychoi prohramy pidprijemstva. *Ekonomika ta derzhava*. 2014. № 6. S.45-50.
12. Teslia D.V., Shults S.L. Rynkoviy potentsial rehionu: sutnist i yoho skladovi. *Rehionalna ekonomika*. 2014. № 2.

S.27-37.

13. Moiseienko I.P., Stefanyshyn O.B. Metodolohiia analizu rynkovoho potentsialu pidpriemstva. *Naukovyi visnyk NLTU*. 2006. Vyp. 16 (3). S.230-234.

14. Stadnyk V.V. Menedzhment heterohennykh orhanizatsii: navch. posibnyk. Khmelnytskyi: PP A.S. Honta. 2017. 274 s.

15. Holovchuk J., Stadnyk V. Marketing resources and technologies for innovative potential of industrial enterprise. *International Journal of Economics and Society*. 2017. Vol. 2. Iss. 9. Pp. 39–45.

16. Derzhavnyi komitet statystryky Ukrainy. Kilkist diiuchykh subiektiv hospodariuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2020 rotsi. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia 12.09.2022).

17. Ohliad ekonomichnoi aktyvnosti (pidsumky 2021 roku). HYPERLINK "C:\\Users\\yokhna\\Desktop\\aspypyanty 2015\\Krasovskyi\\me.gov.ua"URL:me.gov.ua (data zvernennia 12.08.2022)

18. Natsionalnyi bank Ukrainy. Shchomisiachni opytuvannia pidpriemstv Ukrainy. Zhovten 2022 roku. URL: bank.gov.ua/ua/admin_uploads/article/Business_survey_m_2022_10/pdf?v=4 (data zvernennia 2.09.2022)

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-39](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-39)

УДК 351.716:336.2

Оксана ЯКОВЕНКО

Науково-дослідний інститут фінансової політики Державного податкового університету, м. Ірпінь
<https://orcid.org/0000-0002-6282-916X>

ВИКОРИСТАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ ПРИБУТТЯ: ВІДПОВІДАЛЬНІ СУБ'ЄКТИ

Стаття присвячена окремим аспектам подання та застосування загальної декларації прибуття в Україні. У роботі окреслено міжнародний досвід призначення суб'єктів відповідальних за подання ЗДП. Проаналізовано існуючі нормативні положення, а також новації законодавства щодо застосування вказаного інструменту. Виявлено суперечності, що мають місце у вітчизняних нормативних документах та які стосуються кола осіб, відповідальних за подання ЗДП. Крім того, відокремлено неточності, що пов'язані із поданням ЗДП для комбінованих перевезень.

Ключові слова: загальна декларація прибуття, ризики безпеки, управління митними ризиками, відповідальні суб'єкти.

Oksana YAKOVENKO

Scientific and Research Institute of Financial Policy State Tax University (Irpın)

USE OF THE GENERAL ARRIVAL DECLARATION: RESPONSIBLE ENTITIES

The article is devoted to certain aspects of submitting and applying the General declaration of arrival in Ukraine. The effectiveness of prior information depends on the defined circle of persons who can submit the General declaration of arrival and are responsible for it. The work presents the international experience of delineating the persons responsible for the submission of the general declaration of arrival. Common in different countries is the permission to submit a general declaration to persons other than the carrier who can present the cargo to the customs authority. At the same time, the responsibility for submission rests with the carrier. Recent changes in the customs legislation of Ukraine significantly expanded the list of persons who can submit a general declaration of arrival. At the same time, in contrast to international practice, Ukrainian legislation does not take into account such aspects as the need to agree on the submission of the PDP by all participants; the availability of all necessary information to the persons submitting the LDP; the possibility of an additional request from the customs authorities for additional information, which all participants must provide and be responsible for providing it. Legislative innovations also concern the conceptual apparatus. Thus, such characteristics as the importance of meeting the deadlines and the order of its submission were added to the definition of the general declaration of arrival. In addition, the term "carrier" has undergone changes, which led to the appearance of inconsistencies between European and Ukrainian legislation regarding the person responsible for submitting the LDP in case of combined transportation. The results of the study emphasized the need to introduce responsibility for non-submission, untimely submission of a tax return, or submission of incomplete or inaccurate information. It is also advisable to develop a mechanism of responsibility for all participants in the supply chain. This involves consideration for risk assessment separately for each participant. Thus, each of the participants will be interested in providing the carrier with information about each shipment.

Keywords: general declaration of arrival, security risks, customs risk management, responsible entities.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Діяльність митних органів спрямована на забезпечення інтересів держави, суспільства та громадян шляхом забезпечення надходжень до державного бюджету мита та інших митних платежів, а також недопущення ввезення на територію держави небезпечних товарів. При цьому завданням митних органів є мінімізація фіскальних та безпекових ризиків. Під ризиками безпеки розуміють нефіскальні ризики - ризики, виявлення яких спрямовано на забезпечення в межах компетенції митних органів захисту національної безпеки, життя і здоров'я людей, тварин, рослин, довкілля, інтересів споживачів. З метою мінімізації ризиків безпеки в Україні почали використовувати загальну декларацію прибуття (далі – ЗДП). Цей інструмент є аналогом загальної декларації прибуття (Entry Summary Declaration, ENS), що використовується в ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Наукові публікації, що стосуються ЗДП можна поділити на два основних напрями. До першої групи досліджень належать праці науковців щодо міжнародного досвіду здійснення митного контролю, попереднього інформування та застосування ЗДП. До цієї групи належать праці [2, 7]. Інші дослідники зосереджували увагу на важливості інтеграції та гармонізації митного законодавства ЄС та України [1, 8]. Більш детальна інформація по окремих аспектах використання ЗДП в Україні має вигляд роз'яснення митних органів.

Формулювання цілей статті

Метою статті є уточнення окремих аспектів застосування ЗДП в Україні, а саме окреслення кола осіб, задіяних та відповідальних за подання ЗДП в Україні для удосконалення організаційних моментів її використання.

Виклад основного матеріалу

Відповідно до ст. 127 Регламенту (ЄС) № 952/2013 [6] загальну декларацію прибуття подає перевізник. Однак, незважаючи на зобов'язання перевізника, замість нього ЗДП може подати одна з таких осіб:

(a) імпортер або вантажоодержувач чи інша особа, від імені або в інтересах якої діє перевізник;

(b) будь-яка особа, що може **пред'явити відповідні товари** в митниці прибуття або **забезпечити їх пред'явлення** в митниці прибуття.

Даний регламент містить визначення терміну «перевізник», що означає:

(a) у контексті прибуття товарів, особу, яка переміщує товари або несе відповідальність за переміщення товарів на митну територію Союзу. Проте:

(i) у разі змішаного перевезення, "перевізник" означає особу, яка керує транспортним засобом, що, після його переміщення на митну територію Союзу, рухається самостійно як активний транспортний засіб;

(ii) у разі морського чи повітряного перевезення згідно з договором про спільне використання або фрахтування судна, "перевізник" означає особу, яка укладає договір і видає коносамент або авіанакладну для фактичного переміщення товарів на митну територію Союзу.

У Норвегії за подання попереднього повідомлення митним органам у формі зведеної декларації на в'їзд або виїзд відповідальність несе перевізник, який переміщує товари через кордон до/або з третіх країн. Усі інші учасники ланцюжка постачання (перевізник, агент, імпортер, експортер, декларант) повинні домовитися про спосіб обміну інформацією та вирішити, хто саме подаватиме попереднє повідомлення до митних органів.

Під час подання мінімального набору даних до Системи контролю імпорту (Import Control System, ICS2) інформація може надаватися безпосередньо перевізником, імпортером, вантажоодержувачем або іншою особою, від імені якої діє перевізник, або будь-якою іншою особою, яка має можливість **пред'явити вантаж** у першому пункті пропуску.

Важливо зауважити, що норвезьким законодавством передбачено, що особа, яка подає зведену декларацію, повинна мати можливість подати всю інформацію, яку вимагає норвезька митниця. Також може вимагатися інформація від інших осіб, що беруть участь у постачанні товарів, за умови, що вони нею володіють та мають необхідні права для її надання. Особа, яка надає інформацію, несе за неї відповідальність.

У США обов'язок подання попередньої інформації через Автоматизовану систему маніфестів (*Automated Manifest System*, далі – AMS) лежить на перевізнику, крім того, право подачі має імпортер або особа, яка його представляє (брокер). Тобто, на відмінну від подання ЗДП у ЄС, передбачено менше коло осіб, що можуть подавати AMS. Крім того, потрібно звернути увагу, що до винятків щодо подання маніфесту належать вантажі, що перевозяться приватними транспортними засобами, **чартерними** та урядовими рейсами.

Перелік суб'єктів, що подають *Advance filing rules*, (далі – AFR) (аналог ЗДП) у Японії є досить обмеженим. Адже, подання AFR здійснюється в електронному вигляді через портал NACCS. Подання може бути здійснено лише авторизованими операторами, які мають пряме підключення до системи. Є лише кілька авторизованих операторів із прямим підключенням до NACCS, які можуть подати AFR.

Вантажовідправники зазвичай працюють із звичайними перевізниками (NVOCC), які співпрацюють з авторизованими операторами в Японії. Тому перевізники надають оператору інформацію для AFR не менше ніж за 24 години до відправлення судна з порту відправлення. Потім уповноважений оператор подає AFR в електронному вигляді через систему NACCS, де митниця Японії оцінює ризики відповідно до поданої інформації про вантаж.

У Туреччині також використовується «Summary Declaration». Зведена декларація подається *особою, яка ввозить товар або бере на себе відповідальність* за перевезення товару на митну територію Туреччини. Незважаючи на зобов'язання зазначеної вище особи, зведену декларацію також можуть подати:

(a) особа, від імені якої діє зазначена вище особа;

(b) будь-яка особа, яка може **пред'явити** відповідні товари або **надати їх** компетентному митному органу;

(c) **представник однієї з осіб, згаданих вище**, у тому числі у пункті (a) або (b).

Крім того, зведену декларацію може подати третя особа, відмінна від перевізника (особа, яка ввозить товар на митну територію Туреччини і бере на себе відповідальність за перевезення вантажу). Отже, у цій ситуації зведена декларація подається не на ім'я перевізника, а замість перевізника. Тобто у Туреччині, максимально широко представлено перелік осіб, які можуть подавати ЗДП.

Вітчизняним законодавством передбачено використання ЗДП із 7 листопада 2020 р. Законом України від 02.10.2019 року № 141-IX «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо деяких питань функціонування авторизованих економічних операторів» (далі – Закону України № 141-IX) [5].

Законом України №2510-IX «Про внесення змін до Митного кодексу України та інших законів України щодо деяких питань виконання глави 5 розділу IV Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-

членами, з іншої сторони» від 15.08.2022 (далі – Закон 2510-IX) внесено зміни до Митного кодексу, які стосуються використання ЗДП. Так, у пункті 4 статті 4 МКУ доповнено визначення ЗДП (рисунок 1).

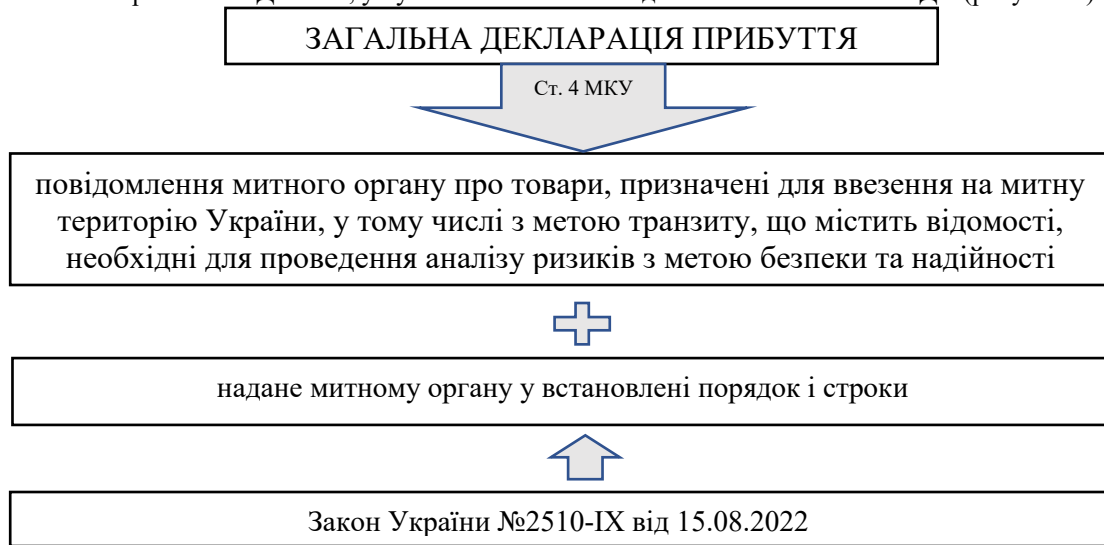


Рис. 1 Зміни у визначенні ЗДП

Джерело: побудовано автором на основі [3-4]

Законодавством акцентовано увагу на необхідності подання ЗДП відповідно до встановленого порядку та з дотриманням вимог щодо строків такого подання. Таке доповнення важливе для подальшого врегулювання дій митних органів у випадку недотримання встановлених строків, зокрема відмови від пропуску товарів або накладення штрафних санкцій.

Крім того, Законом України №2510-IX внесено зміни у визначення терміну «перевізник», що безпосередньо стосується використання ЗДП для мінімізації ризиків безпеки. Адже, на перевізника покладається відповідальність за подання ЗДП (таблиця 1). Так, у попередній версії МКУ було зазначено дві ключові характеристики суб'єкта, які дають змогу визначити його як перевізника. У той же час, відповідно до Закону України №2510-IX доповнено це трактування. Так, перевізником вважається особа, яка бере на себе зобов'язання щодо перевезення та є відповідальною за таке переміщення, а, отже, й за виконання вимог до такого переміщення товарів. Крім того, в Законі України №2510-IX уточнено термін «перевізник» для змішаного (комбінованого) перевезення та морського чи повітряного перевезення за договором чартеру (фрахтування) судна. Такі уточнення потрібні для розуміння переліку суб'єктів, відповідальних за подання ЗДП.

Таблиця 1

Зміни у визначенні терміну «перевізник»

Попереднє визначення (ст. 4 МКУ)	Нове визначення (відповідно до Закону України №2510-IX)
перевізник - особа, яка здійснює перевезення товарів через митний кордон України та/або між митними органами на території України або є відповідальною за такі перевезення;	перевізник - особа, яка переміщує товари або бере на себе зобов'язання та відповідальність за переміщення товарів через митний кордон України та/або митною територією України, зокрема: для змішаного (комбінованого) перевезення - особа, яка використовує (експлуатує) транспортний засіб, що безпосередньо приводить у рух або перевозить розміщені на ньому інші транспортні засоби як активний транспортний засіб; для морського чи повітряного перевезення за договором чартеру (фрахтування) судна - особа, яка укладає договір і видає авіаційну вантажну накладну (Air Waybill) або коносамент (Bill of Lading) з метою безпосереднього перевезення товарів.

Джерело: побудовано автором на основі [3-4]

Окрім внесення змін до визначення термінів, Закон України №2510-IX 7420 вносить зміни до статті 194¹, що передбачає розширення переліку осіб, які можуть подавати ЗДП. Попередній варіант МКУ передбачав, що загальна декларація прибуття подається до митного органу перевізником, що переміщує товари, або від його імені іншою особою.

Відповідно до прийнятих змін ЗДП подається до митного органу перевізником або від його імені іншою особою - імпортером, одержувачем товарів або іншою особою, уповноваженою доставити товари до митного органу..., зазначеного в абзаці першому частини першої цієї статті [4].

Таке формулювання чітко прописало можливості подання ЗДП від імені перевізника імпортером та одержувачем товару. Водночас, вказано можливість подання ЗДП будь-якою іншою особою уповноваженою **доставити** товари до митного органу, у якому буде здійснено переміщення товарів. Таке трактування істотно розширює перелік осіб, однак все ж не є вичерпним. Адже, окрім імпортера та вантажотримувача, є ще такі особи як декларант, або митний брокер, який представляє інтереси зацікавлених сторін. Крім того, у статті не передбачено можливість подання ЗДП вантажовідправником від імені перевізника. Потрібно також зауважити, що в іноземному законодавстві, що було проаналізовано вище, зокрема у європейському, мова йде про осіб, що можуть **пред'явити вантаж**. В українському МКУ вжито термін «доставити товари до митного органу». Таке трактування є не зовсім коректним. Крім того, потрібно звернути увагу на присутні у міжнародному законодавстві акценти щодо:

- необхідності узгодження подання ЗДП усіма учасниками;
- наявності у особи, що подає ЗДП усієї необхідної інформації;
- можливості додаткового запиту зі сторони митних органів додаткові інформації, яку мають надати усі учасники та нести відповідальність за її надання.

Вказані тези дозволяють підкреслити необхідність взаємодії усіх учасників для досягнення позитивного результату (отримання дозволу на переміщення товарів). Крім того, важливо підсилити відповідальність за подання ЗДП. При цьому варто зауважити, що *ненадання або невірне надання інформації* одним із учасником процесу переміщення (не тільки перевізником) доцільно сприймати як негативну історію для цього учасника, що матиме вплив на рівень ризику у подальших переміщеннях. На нашу думку, доцільно врахувати у профілях ризику, помилки, відсутність чи помилковість даних за окремими суб'єктами при поданні ЗДП. Це дозволить зменшити ризики безпеки, що виникають через систематичне недобросовісне заповнення ЗДП учасниками ланцюга постачання. Крім того, такі заходи, за умови доведення до декларантів відповідної інформації про наслідки помилкового декларування матимуть вплив на дисциплінованість суб'єктів та організованість їх взаємодії.

Щодо змішаного (комбінованого) перевезення Законом України № 2510-IX передбачено уточнення, що ЗДП подається до митного органу особою, уповноваженою **доставити товари до митного органу на транспортному засобі, розміщеному на активному** транспортному засобі, або від її імені іншою особою. Тобто, ЗДП має подаватися особою уповноваженою доставити товари на транспортному засобі, який розміщений на активному транспортному засобі або від її імені іншою особою. Водночас привертає увагу той факт, що відповідно до уточнення термінів перевізником для змішаного (комбінованого) перевезення вважається особа, яка експлуатує активний транспортний засіб. Тобто для вказаного типу перевезень відразу передбачено подання ЗДП особою, відмінною від перевізника. Таке трактування, на нашу думку, є дещо некоректним, адже першочерговою особою, відповідальною за подання ЗДП є перевізник і тому, доречно було б врахувати можливість подання ЗДП при вказаному типі перевезень саме перевізником.

Потрібно також зауважити, що визначення терміну «перевізник для змішаного комбінованого перевезення» йде врозрід із терміном, що вказаний у Регламенті (ЄС) № 952/2013. Адже, як було зазначено раніше перевізником для такого типу переміщень зазначено особу, *яка керує транспортним засобом, що, після його переміщення на митну територію Союзу, рухається самостійно як активний транспортний засіб*. Звичайно, в окремих випадках перевізник буде співпадати і за європейським, і за українським законодавством. Однак, важливо зауважити, що у Регламенті ЄС № 952/2013 наголос зроблено на тому, яким чином переміщуватиметься вантаж у подальшому на території ЄС. Це не співпадає із нововведенням Закону України №2510-IX.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, на нашу думку, потребують уточнення окремі положення нормативних документів щодо суб'єктів, які можуть та зобов'язані подавати ЗДП. Закон України №2510-IX розширив перелік осіб, що мають можливість подавати ЗДП замість перевізника. Однак запропоновані зміни передбачають можливість подання ЗДП особами, які переміщують або можуть доставити вантаж до митного органу. Водночас потрібно зауважити, що вжите формулювання не відповідає застосовуваному у європейському законодавстві, де застосовано термін «пред'явити вантаж митному органі». Крім того, мають місце неузгодження щодо комбінованого перевезення вантажів. Адже зміни, що було внесені Законом України 2510-IX суперечать європейському законодавстві.

Література

1. Ковальов В.Г., Гармаш Є.В. Митні формальності, митні процедури. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2020, № 4 (27). С. 129 – 133
2. Лемеха Р. Правове регулювання митних режимів у Європейському Союзі: позитивний досвід для України *Knowledge, Education, Law, Management*. 2020, № 3(31), vol. 1 URL: https://web.archive.org/web/20210131150320id_/http://kelmczasopisma.com/ua/viewpdf/1069.
3. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

4. Про внесення змін до Митного кодексу України та інших законів України щодо деяких питань виконання глави 5 розділу IV Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: закон України від 15.08.2022 № 2510-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2510-20#Text>

5. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо деяких питань функціонування авторизованих економічних операторів: Закон України від 02.10.2019 № 141-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/141-IX#Text>.

6. Регламент (ЄС) № 952/2013 Європейського парламенту та Ради від 9 жовтня 2013 року URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/984_009-13.

7. Руда Т.В., Шило О.І. Досвід надання митних спрощень при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. *Митна безпека*, 2017. № 1. С. 128-135.

8. Сілантьєва Ю.О., Катрушенко Н.А. Інтеграція митних систем України та Європейського Союзу. *Сучасні технології та перспективи розвитку автомобільного транспорту*. Матеріали XIV міжнародної науково-практичної конференції, 25-27 жовтня 2021 року Вінниця: ВНТУ, 2021. С. 217-218.

References

1 Kovalov V.H., Harmash Ye.V. (2020). Mytni formalnosti, mytni protsedury. [Customs formalities, customs procedures]. *Publichne upravlinnia ta mytne administruvannia* [Public administration and customs administration]. no. 4 (27). pp. 129-133.

2. Lemekha R. (2020). Pravove rehuliuвання mytnykh rezhymiv u Yevropeiskomu Soiuzi: pozytyvnyi dosvid dlia Ukrainy [Legal regulation of customs regimes in the European]. *Knowledge, Education, Law, Management*. no. 3 (31). vol. 1. Available at: : <https://web.archive.org/web/20210131150320id/http://kelmczasopisma.com/ua/viewpdf/1069>.

3. Verkhovna Rada Ukrainy (2012). Mytnyi kodeks Ukrainy [Customs Code of Ukraine] the Law of Ukraine on March 13, 2012, No. № 4495-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

4. Verkhovna Rada Ukrainy (2022). Pro vnesennia zmin do Mytnoho kodeksu Ukrainy ta inshykh zakoniv Ukrainy shchodo deiakykh pytan vykonannia hlavy 5 rozdlu IV Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnyimi derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony [On making changes to the Customs Code of Ukraine and other laws of Ukraine regarding some issues of implementation of Chapter 5 of Section IV of the Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their member states, on the other hand] the Law of Ukraine on August 15, 2022, No. 2510-IX. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2510-20#Text>

5. Verkhovna Rada Ukrainy (2019). Pro vnesennia zmin do Mytnoho kodeksu Ukrainy shchodo deiakykh pytan funktsionuvannia avtoryzovanykh ekonomichnykh operatoriv [On making changes to the Customs Code of Ukraine regarding some issues of the functioning of authorized economic operators] the Law of Ukraine on October 2, 2019, No. 141-IX. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/141-IX#Text>.

6. Regulation (EU) No 952/2013 of the European parliament and of the Council of October 9, 2013. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/go/984_009-13.

7. Ruda T.V., Shylo O.I. (2017). Dosvid nadannia mytnykh sproshchen pry zdiisnenni zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Experience in providing customs simplifications when conducting foreign economic activities. Customs security]. *Mytna bezpeka* [Customs security]. no. 1. pp. 128-133.

8. Silantieva Yu.O., Katrushenko N.A. (2021). Intehratsiia mytnykh system Ukrainy ta Yevropeiskoho Soiuzu . Suchasni tekhnolohii ta perspektyvy rozvytku avtomobilnoho transportu [Modern technologies and prospects for the development of road transport]. 25-27 November, Vinnytsia, pp. 217-219.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-40](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-40)

УДК 330.341

Ірина ТЕРОН

Інститут демографії та соціальних досліджень імені В. М. Птухи НАН України

<https://orcid.org/0000-0002-2492-2515>

irina.teron@gmail.com

МОДЕЛЬНА СТРУКТУРА ФУНКЦІОНАЛУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті досліджено проблему функціоналу соціального капіталу як важливого соціального ресурсу розвитку суспільства та економіки. На основі мультидисциплінарного підходу обґрунтовано сутність функціоналу як цілісної сукупності виконуваних функцій та ролей соціального капіталу в просторі його розвитку. Показано, що варіабельність структури функціоналу детерміновані певними чинниками — аргументами, такими як структура чи окремі елементи структури, властивості, джерела та рівні формування соціального капіталу, особливості динаміки глобального середовища функціонування та розвитку, цілі соціально-економічної активності індивідуальних та групових соціальних суб'єктів — носіїв соціального капіталу тощо. Охарактеризовано модельну структуру функціоналу соціального капіталу у складі ресурсної, конкурентної, ціннісної (етичної), комунікативної (інтерактивної) функцій, функцій соціалізації, ідентифікації, соціальної інтеграції, адаптації, оптимізації управління та координації взаємодії, соціально-економічної безпеки та соціально-психологічної стійкості, функції формування громадянського суспільства (активного громадянства) та соціальної відповідальності, функції толерантності. Показано, що функціонал соціального капіталу за своїм призначенням є механізмом соціального мультиплікатора-акселератора, а повнота та збалансованість реалізації усього функціонального спектру соціального капіталу разом із якістю та продуктивністю форм і типів СК визначають ефективність і динаміку цивілізаційного прогресу. У дослідженні використано методи монографічний, наукового узагальнення, аналізу та синтезу, структурно-функціональний.

Ключові слова: функціонал соціального капіталу, модельна структура, соціальні норми, соціальні мережі, адаптація, ідентифікація, конкуренція, інтеграція, соціалізація.

Iryna THERON

Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine

MODEL STRUCTURE OF FUNCTIONAL SOCIAL CAPITAL

The article examines the problem of the functionality of social capital as an important social resource for the development of society and the economy. On the basis of a multidisciplinary approach, the essence of functionality as a whole set of performed functions and roles of social capital in the space of its development is substantiated. It is shown that the variability of the functional structure is determined by certain factors — arguments, such as elements of the structure, properties, sources of social capital formation, features of the global environment of functioning and development, goals of individual and group social subjects of carriers of social capital, etc. The model structure of the functionality of social capital is characterized in the composition of resource, competitive, value (ethical), communicative (interactive) functions, functions of socialization, identification, social integration, adaptation, optimization of management and coordination of interaction, socio-economic security and socio-psychological stability, functions the formation of civil society (active citizenship) and social responsibility, the function of tolerance. It is shown that the amount of social capital of the group is a function of the number of group members, the level of group identification, the number of interpersonal interactions in the group, the amount of individual social capital, intragroup factors, macroeconomic influence of the external environment; of the synergistic effect of uniting social subjects into a group, M. Ringelman's effect. In summary, it has been shown that the function of social capital is a mechanism of social multiplier-accelerator according to its purpose. The completeness and balance of the implementation of the entire functional spectrum of social capital together with the quality and productivity of its forms and types determine the effectiveness and dynamics of civilizational progress. The research used methods of monographic, scientific generalization, analysis and synthesis, structural and functional.

Key words: functional social capital, model structure, social norms, social networks, adaptation, identification, competition, integration, socialization.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сучасний етап розвитку світової цивілізації переконливо свідчить, що наразі саме соціальний капітал у продуктивних кооперативних формах соціально-економічної взаємодії, довіри та налагодження соціальних зв'язків між суб'єктами економічних відносин є ефективною відповіддю на виклики і загрози соціальних, економічних і політичних криз, посилення конкуренції, нестационарності й непередбачуваності глобального середовища.

Для України проблематика соціального капіталу особливо важлива у контексті економічної розбалансованості, корупції, стійких тенденцій до поглиблення соціальної нерівності та зниження якості життя багатьох соціальних груп населення, мультиплікованих пандемією та повномасштабним вторгненням Росії в Україну. Така ситуація актуалізує наукове переосмислення структури функціоналу соціального капіталу як соціальної детермінанти поствоєнного відновлення України, забезпечення політика-економічної безпеки держави та досягнення бажаного рівня добробуту населення.

Аналіз досліджень та публікацій

Попри те, що соціальний капітал як дослідницьку категорію (далі по тексту — СК) уперше використано Л. Дж. Ханіфаном майже століття тому [1, р. 130—138] як важливий чинник суттєвого покращення повсякденного життя та задоволення соціальних потреб усієї спільноти сільського шкільного округу, плідні різноаспектні дослідження цього феномену припадають на більш пізній період. У контексті виокремленої проблематики відмітимо публікації, у яких викладено результати досліджень сутності, складу, властивостей соціального капіталу. Це насамперед праці Д. Джекобса, П. Бурдьє, Дж. Коулмана, Г. Лоурі; Р. Патнема, А. Портеса; Ф. Фукуями, П. Маскела, О. Конькова; І. Діскіна; В. Радаєва; В. Степаненка, Л. Стрельникової та інших. Серед сучасних вітчизняних наукових публікацій науковий і практичний інтерес становлять, зокрема, праці А. Бови, В. Геєця, М. Горожанкіної, А. Гриценка, О. Грішнєвої, О. Демківа, Т. Заяць, Л. Ємельяненко, А. Колота, В. Онікієнка, М. Семикіної, Н. Хоми, в яких розкрито теоретичні аспекти економічних впливів довіри як складової соціального капіталу. Наукові результати вказаних та інших дослідників, безперечно, свідчать про ґрунтовність розробок теорії соціального капіталу. Водночас зазначимо, що широкий спектр наявних напрацювань, зорієнтованих насамперед на властиві двадцятому сторіччю, стандартні позитивні економічні та соціальні впливи, створює досить спрощене та обмежене враження визначеності комплексу функціональності соціального капіталу.

Разом з тим, саме функціями, як констатує Дж. Коулман, визначається сутність соціального капіталу, завдяки яким він сприяє активності суб'єктів у межах певної соціальної структури, визначає їх продуктивність в різних видах діяльності та робить можливим досягнення ними певних специфічних цілей [2, С.98].

Формулювання цілей статті

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування сутності та модельної структури функціоналу соціального капіталу.

Виклад основного матеріалу

Адаптуючи апарат математичних термінів до проблематики публікації, функціонал соціального капіталу можна визначити як цілісну сукупність виконуваних функцій та ролей/призначень цього капіталу в просторі його формування, використання, трансформацій та розвитку. Структура функціоналу СК є змінною (варіабельною) за змістом і набуває свого практичного втілення залежно від певних детермінант. У якості такої детермінанти, або, математичною термінологією, такого аргументу, можуть виступати:

- структура чи окремі елементи структури аналізованого капіталу (соціальні мережі, соціальні зв'язки, соціальні норми, зобов'язання, правила, санкції й цінності; довіру та очікування, надійність; ресурси підтримки і взаємодопомоги (зокрема, [3; 4; 5, с.25; 6, с.171; 7; 8; 9]);
- властивості СК (обмеженість ресурсів колом певних соціальних суб'єктів і зв'язків; дефіцитність; ліквідність, динамічність та здатність до конвертації; здатність до нагромадження та капіталізації, а також здатність до прибутковості та створення нової, додаткової вартості [10; 11]);
- джерела та рівні формування соціального капіталу;
- особливості динаміки глобального середовища функціонування та розвитку СК (SPOD, VUCA та BANI);
- цикли та етапи розвитку економіки (економічне зростання чи стагнація; рутинна чи інноваційно-цифрова економіка та ін.);
- цілі соціально-економічної активності індивідуальних та групових соціальних суб'єктів -носіїв СК тощо.

Зазначені вище властивості й структурні компоненти, аспектно охарактеризовані у методологічних підходах до аналізу сутності СК наведених вище авторів, у сукупності формують своєрідну багатомірну матрицю функціоналу соціального капіталу, як поєднання універсальних базових функцій, властивих економічній природі соціального капіталу – з одного боку, та специфічних функцій, обумовлених саме соціальною природою цього капіталу – з іншого.

Виходячи з викладеного, модельна структура функціоналу соціального капіталу має включати наступні функції.

Ресурсна функція дає змогу розглядати СК разом із фізичним (матеріальним), фінансовим, людським капіталом як продуктивний ресурс. Її функціональний імператив — багаторазове підвищення цінності наявних ресурсів власників цього капіталу, а також забезпечення доступу цих суб'єктів до тих благ і цінностей, які не є їх особистою власністю, та використання їх акумульованого потенціалу. Саме таку функціональну роль передбачає класичне визначення соціального капіталу П. Бурдьє, за яким такий капітал є сукупністю фактичних і/або потенційних ресурсів, які виникають в індивіда унаслідок належності до стійкої соціальної мережі інституціоналізованих відносин взаємного визнання і підтримки, матеріального або символічного обміну, тобто пов'язаних із членством у певній групі [12; 13, с. 2; 14, с. 190].

Квінтесенцією *функції соціалізації* є, за Т. Парсонсом, як «сукупність процесів, за допомогою яких люди стають членами системи соціальної спільноти та набувають певного соціального статусу» [15]. За

своїм наповненням дана функція СК є основою соціальних процесів, що забезпечує повноправне існування індивідів у суспільстві через засвоєння соціального досвіду та активне відтворення і збагачення системи соціальних зв'язків і відносин.

Ціннісна (етична) функція полягає у формуванні унікального ціннісного ядра, яке втілює переконання, емоції, інтереси, цілі, погляди на сенс життя, що визначають норми діяльності суб'єктів — етичну основу групової довіри та реципрокності. Як зазначає І. Нойманн, саме дані властивості, норми, цінності є «певними маркерами» (ознаками) колективних ідентичностей, які дозволяють диференціювати спільноти та структурують соціальний простір [16 с. 14–15]. Соціальні норми створюють передумови інтеграції соціальних систем; вони не лише включають елементи ціннісної системи, конкретизовані щодо відповідних рівнів у структурі соціальної групи, а й містять конкретні орієнтири і стандарти поведінки її членів у функціональних і ситуаційних умовах [15]. Відбувається регулювання групових відносин, забезпечується цілісність соціального угруповання, передбачувано виникає довіра, підтримка, забезпечується схвалення локальної спільноти як однієї з умов формування СК чи його накопичення.

Кооперативний характер феномену соціального капіталу визначає зміст *функції ідентифікації* як процесу колективного встановлення фундаментальної та послідовної подібності між членами однієї групи в аспекті визнання певних цінностей, соціальних установок і ролей. Це відбувається на основі позиціонування у мережі взаємозв'язків інтерактивного розвитку колективної самосвідомості, солідарності. Проявами колективної ідентичності, разом із солідарністю та колективною діяльністю, є надання доступу до ресурсів, накопичених групою, обсяг отримання яких суттєво залежить від рівня ототожнення соціального суб'єкта з групою, а також якості засвоєння та прийняття її ідеологічної платформи, що ми пропонуємо виразити такою формулою:

$$СК = f(N; I; \frac{n(n-1)}{2}; K_n; G; M; \Delta SE; \Delta R),$$

де:

СК — груповий соціальний капітал;

N — кількість учасників групи;

I — рівень ідентифікації в групі;

$\frac{n(n-1)}{2}$ — кількість між особових взаємодій в групі;

K_n — обсяг індивідуального соціального капіталу;

G — внутрішньогрупові чинники;

M — макроекономічний вплив зовнішнього середовища;

ΔSE — синергетичний ефект, що отримується унаслідок об'єднання соціальних суб'єктів в групу;

ΔR — ефект М. Рінгельмана.

Соціального суб'єкта може мотивувати до кооперації з іншими індивідами або ж інтегрування у визначену спільноту не лише відчуття тотожності/спільності життєвих настанов та світоглядних цінностей, а й почуття соціобільності (афіліації), привабливість такого угруповання його можливостями сприяти своїм учасникам у реалізації життєвих планів, задоволення низки їхніх особистих потреб та інтересів тощо. Таким чином активується *функція соціальної інтеграції* СК, яка «відповідає» за динамічний і структурований процес об'єднання соціальних суб'єктів в єдину групу, забезпечує солідарність її членів, консолідацію індивідуальних соціальних капіталів та їх сукупне синергетичне прирощення, а відтак — необхідний рівень їх взаємної лояльності та узгодженості інтересів. Головним критерієм ефективності виконання цієї функції є досягнення в процесі інтеграції ефекту синергії, коли обсяг та якість сукупного ефекту групового СК (як суми індивідуальних ефектів кожного учасника угруповання від використання капіталу локальної спільноти) мультиплікативно перевищує суму ефектів цих же індивідів. Відтак глибина інтеграції та отриманий синергетичний ефект визначають обсяги тих ресурсів підтримки і взаємодопомоги, які надійдуть до використання в мережі соціальних зв'язків, створюючи умови реалізації цієї функції.

Функція адаптації визначає мотивацію індивіда чи сприяння СК, яким володіє соціальний суб'єкт (індивід або колективний суб'єкт; вона сприяє активному його пристосуванню до умов соціально-економічного зовнішнього середовища; усвідомленню та прийняттю на ментальному, психічному та чуттєвому рівнях елементів ціннісного ядра; формуванню диференційованих соціальних ролей, які також виконують адаптивну функцію.

У високосегментованому за соціальними параметрами суспільстві кожен індивід може одночасно входити до складу багатьох соціальних угруповань, елементи ідентичності яких можуть суттєво відрізнятися. За різних умов в одних групах членство може бути довготривалим (родина; членство в одній територіальній громаді тощо), в інших — коротшим (тимчасова зайнятість в компанії; студентська група в університеті; група в соціальній мережі) тощо. При цьому успішна адаптація та високий соціальний статус в одній групі не виключають труднощів ідентифікації та адаптації чи навіть дезадаптації — в інших. У цьому

разі ресурсна підтримка капіталу більш успішного членства може стати своєрідною подушкою безпеки та надати додаткові ресурси для подолання проблем соціалізації.

Виникнення суспільного запиту на виконання соціальним капіталом конкурентної функції зумовлено конкурентною природою ринкової економіки, коли перемога стає самостійною цінністю індивідуалізованого суспільства, і значить — одним з головних пріоритетів конкурентної боротьби, практично безвідносно отриманих у результаті перемоги преференцій, що стимулює максимально можливе задіяння ресурсів конкуруючого індивіда. За таких умов ця функція СК дає змогу отримати наступні конкретні ринкові переваги: урахування інтересів кожного з партнерів, взаємна соціальна й технічна адаптація бізнес-партнерів; організація гнучкої екосистеми компанії і координацію взаємодій в процесі створення спільних цінностей; підвищення лояльності споживачів та масштабування стабільної бази лояльних стейкхолдерів, що створює на певному сегменті ринку бар'єри для входу конкурентів тощо.

Органічно пов'язана з попередньою *функція оптимізації управління та координації взаємодії* у бізнес-мережах горизонтальних та вертикальних ринкових відносин, котру можуть утворювати не лише технологічні, маркетингові та глобальні стратегічні альянси, а й відносини з некомерційними організаціями, державними установами, посередниками, відносини між компанією та співробітниками, між філіями, стратегічними бізнес-одиницями тощо.

Комунікативна (інтерактивна) функція СК як своєрідний механізм соціалізації та обміну інформацією між соціальними суб'єктами має за мету налагодження численних контактів, забезпечення ефективної взаємодії соціальних суб'єктів, формування довірчих відносин та мережевих зв'язків. Комунікація в мережах полегшує обмін інформацією, насамперед у тих випадках, коли вона зосереджена в суспільстві, спрощує координацію та логістику спільних акцій, змушує по-новому оцінити витрати і вигоди колективних дій і таким чином формує нову соціальну якість з відчуттям комунікативної ідентичності та згуртованості, що сприяє участі в спільній справі та генерує появу нових форм соціального капіталу. Наразі специфіка і переваги нових медіа (мобільної телефонії, соціальних мереж, блогів, порталів громадянської журналістики, інтерактивних радіо і телебачення тощо) відкрили нові можливості інформаційних обмінів між індивідами, зняли бар'єри депривації спілкування та збагатили його зміст, зробили безпечною взаємодію та засвоєння соціальних ролей в соціальних групах.

Функція соціально-економічної безпеки та соціально-психологічної стійкості соціального капіталу призначена створювати своєрідну соціальну «подушку безпеки», що виражається у емпатії, підтримці у стресових ситуаціях допомозі в економічних труднощах (мінімізація соціального відчуження на ринку праці, охорона здоров'я, підтримка рівня гідного соціального життя тощо), а також підтримувати високий рівень довіри та реципрокності. Дослідженнями доведено, що через зниження рівня загрози та зростання числа контактів їх інтенсивність чинить безпосередній та непрямий вплив на соціальний капітал [17], а наявність у соціальній групі чітких норм поведінки (однозначних, контрольованих форм цінностей) дає змогу компенсувати ризики динамічної зміни цінностей в учасники спільноти формуючи стійкість і відчуття безпеки. І хоча складні, кризові ситуації зменшують рівень СК та часто руйнівним чином впливають на довіру, більш високий рівень соціального капіталу, як стверджують дослідження [18, с.98], полегшує подолання кризи як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі, активізуючи пошуки шляхів і способів виходу з неї.

Суспільний запит на упорядкування та регулювання соціального простору, безпечність та справедливість функціонування та розвитку усіх індивідуальних та групових соціальних суб'єктів став поштовхом для відокремлення у структурі функціоналу СК та розвитку нової функції СК — *функції формування громадянського суспільства (активного громадянства) та соціальної відповідальності*. Принагідно зазначимо, що саме спроможність спільнот до колективних дій заради досягнення мети є важливою характеристикою сутності соціального капіталу.

Спільні витоки з функцією активного громадянства та соціальної відповідальності має *функція толерантності*. Її ідеологічною платформою стало визначення спільних цінностей та норм, що забезпечують соціальним суб'єктам з відмінною національною, релігійною, культурною ідентичністю і високу взаємну референтність, побудову відносин взаємної довіри і соціального партнерства, залучення кожного члена різних соціальних спільнот до кооперативної взаємодії. Важливість толерантності до етнічного, політичного, освітнього, мовного, релігійного тощо різноманіття для формування гармонійних відносин всередині полікультурного суспільства складно переоцінити. Наявність у суспільстві толерантності до культурного різноманіття знижує рівень дискримінації, і конфліктності в суспільстві.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Підсумовуючи, зазначимо, що попри те, що окремі дослідники вважають перебільшеною корисність соціального капіталу, а деякі — необґрунтованим розширення сфери застосування цього терміну, називаючи таке розширення колонізацією всіх аспектів соціальної теорії, соціально-економічні реалії доводять зворотне. Структура та зміст функціоналу соціального капіталу переконливо свідчить, що він за своїм призначенням є механізмом соціального мультиплікатора-акселератора, а повнота та збалансованість реалізації усього функціонального спектру СК разом із адекватністю і продуктивністю його форм і типів

визначають ефективність і динаміку цивілізаційного прогресу.

Перспективи подальших наукових пошуків у цьому напрямі, серед усього іншого, мають передбачати дослідження еволюції функціоналу соціального капіталу, потенційних сценаріїв його розвитку та обґрунтування напрямів формування його продуктивних форм, зокрема, у сучасному глобальному динамічному середовищі VUCA та BANI.

Література

1. Hanifan L.J. The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 1916. Vol. 67. P. 130–138.
2. Coleman J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure (1988). S.95-S120.
3. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 121–139.
4. Putnam R. The prosperous community: social capital and public life. *The American Prospect*. 1993. Vol. 13. № 4. P. 65–78.
5. Esser H. The two meanings of social capital. *The handbook of social capital* / ed. D. Castiglione, J. W. Van Deth, G. Wolleb. Oxford : Oxford university press, 2007. P. 22–49.
6. Inglehart R. *Culture shift in advanced industrial society*. Princeton : Princeton University Press, 1990. 484 p.
7. Putnam R. D. *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon and Shuster, 2000. 541 p.
8. Lin N. *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press. 2001. 292 p.
9. Семикіна М. В., Волчкова Г. К. Соціальний капітал в умовах трансформації зайнятості: монографія. Кропивницький: Видавництво ТОВ «КОД», 2018. 296 с.
10. Терон І.В. Методична схема регіонального аналізу розвитку соціального капіталу. Стратегія розвитку України. Серія: Економіка, соціологія, право. 2011. № 2. С.200-206.
11. Терон І.В. Сутність та властивості соціального капіталу у контексті відтворення робочої сили (методологічні аспекти дослідницької програми). *Продуктивні сили і регіональна економіка: Зб. наук. пр.: У 2 ч. / РВПС України НАН України*, 2008. Ч.2. С.357-362.
12. Bourdieu P. The forms of capital. In: Richardson, J., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Westport, CT: Greenwood, 1986. P. 241–258.
13. Bourdieu P. Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*. 1980. Vol. 31. P. 2-3. URL: http://www.persee.fr/doc/arss_0335-5322_1980_num_31_1_2069
14. Bourdieu P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. *Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt Sonderband 2)* / hg. R. Kreckel. Göttingen. 1983. S. 183–198. URL: <http://unirot.blogspot.de/images/bourdieuKapital.pdf>
15. Parsons T. *The System of Modern Societies*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall (Foundations of Modern Sociology Series), 1971. 152 p.
16. Нойманн И. Использование «Другого»: образы Востока в формировании европейских идентичностей / пер. с англ. В. Литвинова, И. Пильщикова. Москва: Новое издательство, 2004. 336 с.
17. Savelkoul M., Gesthuizen M., Scheepers P. Explaining relationships between ethnic diversity and informal social capital across European countries and regions: Tests of constrict, conflict and contact theory. *Social Science Research*. 2011. № 40 (4). P. 1091–1107.
18. Афанасьев Д.В. К исследованию роли социального капитала регионов в условиях социально-экономического кризиса. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2015. № 4 (40). С.88-108.

References

1. Hanifan L.J. The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 1916. Vol. 67. P. 130–138.
2. Coleman J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure (1988). S.95-S120.
3. Koulman Dzh. Kapital socialnyj i chelovecheskij. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*. 2001. № 3. S. 121–139.
4. Putnam R. The prosperous community: social capital and public life. *The American Prospect*. 1993. Vol. 13. № 4. P. 65–78.
5. Esser H. The two meanings of social capital. *The handbook of social capital* / ed. D. Castiglione, J. W. Van Deth, G. Wolleb. Oxford : Oxford university press, 2007. P. 22–49.
6. Inglehart R. *Culture shift in advanced industrial society*. Princeton : Princeton University Press, 1990. 484 p.
7. Putnam R. D. *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon and Shuster, 2000. 541 p.
8. Lin N. *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press. 2001. 292 p.
9. Semykina M. V., Volchkova H. K. *Sotsialnyi kapital v umovakh transformatsii zainiatosti: monohrafiya*. Kropyvnytskyi: Vydavnytstvo TOV «KOD», 2018. 296 s.
10. Teron I.V. *Metodychna skhema rehionalnoho analizu rozvytku sotsialnoho kapitalu. Stratehiia rozvytku Ukrainy. Seriiia*

Ekonomika, sotsiologhiia, pravo. 2011. № 2. S.200-206.

11. Teron I.V. Sutnist ta vlastyvoli sotsialnoho kapitalu u konteksti vidtvorennia robochoi syly (metodolohichni aspekty doslidnytskoi prohramy). Produktyvni syly i rehionalna ekonomika: Zb. nauk. pr.: U 2 ch. / RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2008. Ch.2. S.357-362.

12. Bourdieu P. The forms of capital. In: Richardson, J., Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Westport, CT: Greenwood, 1986. P. 241-258.

13. Bourdieu P. Le capital social. Notes provisoires. Actes de la recherche en sciences sociales. 1980. Vol. 31. P. 2-3. URL: http://www.persee.fr/doc/arss_0335-5322_1980_num_31_1_2069

14. Bourdieu P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt Sonderband 2) / hg. R. Kreckel. Göttingen. 1983. S. 183-198. URL: <http://unirot.blogspot.de/images/bourdieuKapital.pdf>

15. Parsons T. The System of Modern Societies. Englewood Cliffs: Prentice-Hall (Foundations of Modern Sociology Series), 1971. 152 p.

16. Nojmann I. Ispolzovanie «Drugogo»: obrazy Vostoka v formirovanii evropejskikh identichnostej / per. s angl. V. Litvinova, I. Pilshikova. Moskva: Novoe izdatelstvo, 2004. 336 s.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-41](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-41)

УДК: 332

Олена ГОНТА

Національний університет «Чернігівська політехніка»

<https://orcid.org/0000-0001-6434-357X>

e.gonta@ukr.net

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ КРИЗИ

У дослідженні розкрито актуальність забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. Запропоновано основні механізми соціально-економічного розвитку регіонів, які дадуть можливість попередити кризу в майбутньому. Наведено інструментарій дослідження та призначення концепцій та теорій щодо забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. Аналіз дослідженого інструментарію належить до числа теоретично і практично значущих проблем трансформаційного періоду. Довгострокова ефективність подібного аналізу багато в чому залежить від адекватності відображення цільових пріоритетів економічного розвитку даного регіону, що відображають, в свою чергу, стратегію його економічного розвитку. Доведено, що забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку переслідує досягнення певних цілей, поставлених на національному або регіональному рівнях, тому природною є постановка питання про результативність проведеного дослідження на наявність визначення кризи.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, регіон, механізм, регіональне управління.

Olena GONTA

Chernihiv Polytechnic National University

DEVELOPMENT OF MECHANISMS FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS IN CRISIS CONDITIONS

The study revealed the relevance of ensuring the socio-economic development of regions. The main mechanisms of socio-economic development of the regions are proposed, which will make it possible to prevent a crisis in the future. The toolkit of research and the assignment of concepts and theories regarding the provision of socio-economic development of regions is presented. The main methods that make it possible to study the development of regions are given. The analysis of the researched tools is one of the theoretically and practically significant problems of the transformation period. In order to develop the mechanisms of socio-economic development of regions, it is necessary to be guided by the tools that can be used by state administration bodies of different levels to influence individual regions or the entire regional national economy. The long-term effectiveness of such an analysis largely depends on the adequacy of the reflection of the target priorities of the economic development of this region, which reflect, in turn, the strategy of its economic development. It has been proven that ensuring stable socio-economic development pursues the achievement of certain goals set at the national or regional levels, so it is natural to ask the question about the effectiveness of the conducted up to now on the existing definitions of the crisis. So, the mechanisms of socio-economic development should be considered as a system focused on the combination of two goals: achieving the maximum development of each of the regions and striving to smooth out the high levels of diversification of the regions.

Keywords: socio-economic development, region, mechanism, regional management.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Соціально-економічний розвиток регіонів України може бути забезпечений за умови переходу до нової якості їх економічного зростання, що стимулює необхідність побудови системного базису синтезованого капіталу – підґрунтя регіонального розвитку. В цій ситуації зміна парадигми державного управління на тлі підвищення ролі інформаційного суспільства, постійного розширення інформаційного простору регіону та вдосконалення його інформаційної інфраструктури повинна бути основою реалізації соціально-економічної політики держави, яка спрямована на створення умов для формування дієвих механізмів регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Методологію дослідження соціально-економічного розвитку регіонів розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці, а саме: Гірня О. та Карпак І. [1], Залуцький В. [2], Іщук С. та Созанський Л. [3], Качний О. [4], Кизим М., Іванов Ю. та Губарева І. [5], Клебанова Т. та ін. [7], Новікова М. та ін. [8], Сторонянська І. та Бенюк Л. [9], Топчів О. та Яворська В. [11], Булеці Н. [12], Жакупов Ю. [13] та інші. Однак, до єдиної думки щодо дослідження цього питання автори так і не дійшли, що і робить дослідження особливо актуальним.

Формулювання цілей статті

Основною метою роботи є розробка механізмів соціально-економічного розвитку регіонів, які дадуть можливість попередити кризу в майбутньому.

Виклад основного матеріалу

В Україні розроблені певні засади щодо формування механізмів соціально-економічного розвитку регіонів, але, при цьому, й досі недостатньо розкрита методологічна база, обмежено використовуються інструменти, механізми та методичні підходи щодо дослідження їх кризового стану. Незважаючи на те, що існує закордонний досвід розробки моделей щодо забезпечення механізмів соціально-економічного розвитку регіонів (табл. 1), однак, проблема все ж таки існує й до сьогодні, що й підтверджує актуальність дослідження.

Таблиця 1

Інструментарій дослідження та призначення концепцій та теорій щодо забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів [10]

Концепція або теорія	Інструментарій дослідження
Концепція сталого розвитку	Кількісна оцінка параметрів розвитку
Концепція економічної безпеки	Порівняння параметрів з їх пороговими значеннями. SWOT-аналіз
Теорія кластеризації економіки	SWOT-аналіз
Просторово-територіальна теорія «центр-периферія»	Модель «центр-периферія»
Теорія конвергентно-дивергентного розвитку території	Моделі дослідження конвергентно-дивергентних процесів
Теорія вибору сценаріїв розвитку	Сценарний підхід
Теорія системної динаміки	Імітаційне моделювання

Забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку переслідує досягнення певних цілей, поставлених на національному або регіональному рівнях, тому природно є постановка питання про результативність проведеного дослідження на наявність визначення кризи. Об'єктивна оцінка результатів дослідження є надзвичайно складною, тому дуже часто рішення, які стосуються регіонального управління, приймаються без оцінки їх можливих і реальних результатів.

Така оцінка має включати в себе всі прямі та непрямі ефекти, що виникають в економіці. Крім того, в таку оцінку включається безліч суб'єктивних факторів, оскільки фактично така оцінка означає оцінку управлінських результатів своєї діяльності.

Можливі, принаймні, чотири різних методи щодо дослідження соціально-економічного розвитку регіонів [7]:

- оцінка окремих індикаторів (показників);
- порівняння дійсних результатів з можливими результатами розвитку;
- порівняння витрат і вигод;
- ступінь досягнення поставлених цілей.

Однак жоден з перерахованих методів не є загально визнаним і повністю розробленим.

Перший, найбільш простий метод ґрунтується на оцінці окремих економічних індикаторів, які чисельно характеризують результати проведених заходів, таких як кількість робочих місць, створених у регіонах, які отримували державну підтримку, кількість фірм, які отримали субсидії, величина бюджетних коштів, спрямованих на підтримку регіонів, структурні зміни у відстаючих регіонах, зниження безробіття, тенденції міграції і т.д. Цей метод простий у його реалізації, проте він не дає системного уявлення про результативність проведеної політики, оскільки зміни різних індикаторів можуть бути різноспрямованими, їх значимість також різна [9].

Другий метод ґрунтується на ідеї порівняння результатів розвитку регіонів, досягнутих під впливом проведеного регіонального забезпечення, з тими результатами, які регіон міг би отримати, якби регіональне управління взагалі не проводилась. Ефект від такого управління визначається як різниця дійсних економічних показників, наприклад, ВРП або зайнятості, і гіпотетичних показників. Ця ідея більш зрозуміла змістовно, але більш важка з точки зору її практичної реалізації, оскільки результати економічного розвитку визначаються всією сукупністю регіональних і національних факторів розвитку регіону, абстрагуючись від впливу заходів регіонального управління. Крім того, ефект регіонального управління може бути більш широким, ніж тільки зміна того чи іншого економічного показника [9].

Третій метод, на відміну від другого, який концентрується на агрегованій оцінці результатів регіонального управління, націлений на мікроекономічну оцінку результатів. Цей метод ґрунтується на порівнянні витрат і вигоди від заходів регіонального управління. Проблеми в його використанні пов'язані з тим, що не всі результати можна оцінити кількісно. У силу труднощів його практичної реалізації він використовується найчастіше для оцінки впливу регіонального управління на економіку окремого регіону [9].

Четвертий метод заснований на оцінці ступеня досягнення поставлених перед регіональним управлінням цілей. На перший погляд це більш привабливий метод, оскільки дає безпосередню оцінку досягнутих результатів, однак скористатися цим методом можна тільки в тому випадку, якщо цілі регіонального управління були визначені кількісно. Крім того, регіональне управління справляє комплексний вплив на всю економіку, тому досягнення однієї конкретної мети може бути пов'язане з негативними наслідками для всіх інших аспектів розвитку. Більш коректно оцінювати ступінь досягнення

всього комплексу цілей, використовуючи різні способи зважування і порівняння цілей, проте технічно таке порівняння виявляється, як правило, досить складною процедурою [4].

Результатом ефективного регіонального управління повинен бути соціально-економічний розвиток регіону, що розуміється у двох значеннях [6]:

- 1) як гармонійний розвиток трьох складових: соціальної, екологічної та економічної;
- 2) як спроможність регіону розвиватися по визначеній траєкторії, не виходячи за порогові значення параметрів, незважаючи на зовнішні збурення.

Економічною наукою поки не запропоновано універсальних способів та методів оцінки визначення соціально-економічного розвитку регіонів, враховуючи його управлінську складову, тому при оцінці можуть використовуватися або один із зазначених методів, або усі разом. Важливе значення при цьому має наявність необхідної для проведення оцінки економічної інформації.

Для розробки механізмів соціально-економічного розвитку регіонів необхідно керуватися інструментарієм, який може використовуватися органами державного управління різних рівнів для впливу на окремі регіони або всю регіональну національну економіку.

Інструментарій регіонального управління включає всі засоби, що використовуються в економічній політиці, такі як податкова, бюджетна, цінова, кредитно-грошова, соціальна види політики, особливість його полягає в тому, що він застосовується для вирішення регіональних проблем.

Формування механізмів регіонального управління представляє собою взаємозв'язаний трьох етапний процес:

- по-перше, визначення державними органами кінцевих стратегічних цілей економічної політики, що виражається у формуванні вектору цільових показників регіональної економічної політики з урахуванням поточного стану соціально-економічної системи регіону;
- по-друге, визначення економічних інструментів політики для досягнення поставлених цілей – в загальному виді їх можна представити у вигляді фіскальної, монетарної та адміністративної політик на основі управляючих параметрів державного регулювання економіки;
- по-третє, розробка моделі регіональної економіки, яка взаємозв'язує цільові показники, інструменти політики, а також показники, що описують макроекономічні процеси функціонування основних секторів економічного становища регіону [1].

Таким чином, при формуванні механізмів регіонального управління доведено, що вагомим фактором, який визначає спрямованість управління, значення цільових показників та інструментів, є ідентифікація поточної стадії економічного циклу, що забезпечує встановлення пріоритетних напрямків розвитку регіону для більш ефективного використання ресурсного потенціалу. Відповідно до встановленої загальнодержавної стратегії регіонального розвитку та визначеного поточного стану регіону формуються стратегічні цілі розвитку регіону. Враховуючи внутрішні регіональні потреби, рівень соціальної забезпеченості, ефективність використання ресурсів та виробничих факторів встановлюються тактичні цілі регіональної економічної політики.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Виходячи з вище викладеного механізми соціально-економічного розвитку, слід розглядати як систему, орієнтовану на поєднання двох цілей: досягнення максимального розвитку кожного з регіонів та прагнення до згладжування високих рівнів диверсифікації регіонів. Аналіз сучасних методів регіонального управління свідчить про відсутність комплексу методів стратегічного регіонального управління і про домінування методів оперативного управління окремими елементами регіону. Аналіз дослідженого інструментарію належить до числа теоретично і практично значущих проблем трансформаційного періоду. Довгострокова ефективність подібного аналізу багато в чому залежить від адекватності відображення цільових пріоритетів економічного розвитку даного регіону, що відображають, свою чергу, стратегію його економічного розвитку.

Література

1. Гірна О., Карпак І. Оцінювання тіньової економіки та її впливу на соціально-економічний розвиток. *Socio-Economic Relations in the Digital Society*, (2 (35-36), 2019, 128–134. [https://doi.org/10.18371/2221-755x2-3\(35-36\)2019193949](https://doi.org/10.18371/2221-755x2-3(35-36)2019193949)
2. Залуцький В.П. Сутність соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств: методи та принципи їх забезпечення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.11. С. 163-169
3. Ішук С.О., Созанський Л.Й. Оцінка економічної спеціалізації регіонів України у контексті світових трендів. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Вип. 4. С. 24-31.
4. Качний О.С. Шляхи вдосконалення системи планування соціально-економічного розвитку регіонів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 4. С. 109-111.
5. Кизим М.О., Іванов Ю.Б., Губарева І.О. Оцінювання рівня економічної безпеки України та країн Європейського Союзу. *Фінанси України*. 2018. № 4. С. 7-18.
6. Клебанова Т.С., Гурьянова Л.С., Сергиенко Е.А., Гончаренко Г.С. Модель аналізу асиметрії

регіонального розвитку. *Проблеми економіки*. 2012. № 2. С. 27–33.

7. Клебанова Т.С., Рудаченко О.О., Панасенко О.В. Побудова інтегральних показників соціально-економічного розвитку країни (регіону). Приазовський економічний вісник. *Електронний науковий журнал*. Вип. 2(25). 2021 С. 19-23.

8. Новікова М.М., Боровик М.В., Козирева О.В., Ольховська А.Б. *Economics knowledge as a paradigm of sustainable socio-economic development of economics and society*. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Том 4, № 27 (2018). С. 505-512.

9. Сторонянська І.З., Бенівська Л.Я. Бюджетне фінансування соціально-економічного розвитку регіону: програмно-цільовий підхід. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр.* 2020. Вип. 1(141). С. 34-38.

10. Сценарные модели сбалансированного социально-экономического развития регионов : монография. Т.С. Клебанова, О.В. Мозенков, Л.С. Гурьянова, Л.А. Чаговец, А.С. Ястребова, О.В. Никифорова. Бердянск : Ткачук А. В., 2013. 327 с.

11. Топчієв О.Г., Яворська В.В. Методологічні та методичні проблеми регіоналізації України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Районування економічного простору України: питання методології і практики : зб. наук. праць. Інститут регіональних досліджень*. Львів, 2010. Вип. 5 (85). С. 32-45.

12. Buletsa, N. (2016). International experience of budget adjustment of socio-economic development of regions. *Skhid*, 8(140). [https://doi.org/10.21847/1728-9343.2015.8\(140\).56680](https://doi.org/10.21847/1728-9343.2015.8(140).56680)

13. Zhakupov, Y. K., Berzhanova, A. M., Mukhanova, G. K., Baimbetova, A. B., & Mamutova, K. K. (2022). The impact of entrepreneurship on the socio-economic development of regions. *Business Strategy & Development*, P. 1–7. <https://doi.org/10.1002/bsd2.219>

References

1. Hirna, O., Karpiak, I. (2019). Otsiniuvannya tinovoi ekonomiky ta yii vplyvu na sotsialno-ekonomichniy rozvytok. *Socio-Economic Relations in the Digital Society*, 2 (35-36). 128–134. [https://doi.org/10.18371/2221-755x2-3\(35-36\)2019193949](https://doi.org/10.18371/2221-755x2-3(35-36)2019193949)

2. Zalutskyi V.P. (2009). Sutnist sotsialno-ekonomichnoho rozvytku mashynobudivnykh pidpryemstv: metody ta pryntsyipy yikh zabezpechennia. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. Vyp. 19.11. S. 163-169

3. Ishchuk S. O., Sozanskyi, L. Y. (2019). Otsinka ekonomichnoi spetsializatsii rehioniv Ukrainy u konteksti svitovykh trendiv. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*. Vyp. 4. S. 24-31.

4. Kachnyi O.S. (2018). Shliakhy vdoskonalennia systemy planuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. № 4. S. 109-111.

5. Kyzym M. O., Ivanov Yu. B., Hubarieva I. O. (2018). Otsiniuvannya rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy ta krain Yevropeiskoho Soiuzu. *Finansy Ukrainy*. № 4. S. 7-18.

6. Klebanova T. S., Hurianova L. S., Serhyenko E. A., Honcharenko H. S. (2012). Model analiza asimmetrii regionalnogo razvitiya. *Problemy ekonomiki*. № 2. S. 27–33.

7. Klebanova T.S., Rudachenko O.O., Panasenko O.V. (2021). Pobudova intehralnykh pokaznykiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy (rehionu). *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk. Elektronnyi naukovyi zhurnal*. Vyp. 2(25). S. 19-23.

8. Novikova M.M., Borovyk M.V., Kozryieva O.V., Olkhovska A.B. (2018). Economics knowledge as a paradigm of sustainable socio-economic development of economics and society. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*. Tom 4, № 27. S. 505-512.

9. Storonianska I. Z., Benovska L. Ya. (2020). Biudzhethne finansuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu: prohramno-tsilovyi pidkhid. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy: zb. nauk. pr.* Vyp. 1(141). S. 34-38.

10. Scenarnye modeli sbalansirovannogo socialno-ekonomicheskogo razvitiya regionov : monografiya. T. S. Klebanova, O. V. Mozenkov, L. S. Guryanova, L. A. Chagovec, A. S. Yastrebova, O. V. Nikiforova. Berdyansk : Tkachuk A. V., 2013. 327 s.

11. Topchiiev O.H., Yavorska V.V. (2010). Metodolohichni ta metodychni problemy rehionalizatsii Ukrainy. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. Raionuvannia ekonomichnoho prostoru Ukrainy: pytannia metodolohii i praktyky (zb. nauk. prats. Instytut rehionalnykh doslidzhen)*. Lviv, Vyp. 5 (85). S. 32-45.

12. Buletsa, N. (2016). International experience of budget adjustment of socio-economic development of regions. *Skhid*, 8(140). [https://doi.org/10.21847/1728-9343.2015.8\(140\).56680](https://doi.org/10.21847/1728-9343.2015.8(140).56680)

13. Zhakupov, Y. K., Berzhanova, A. M., Mukhanova, G. K., Baimbetova, A. B., & Mamutova, K. K. (2022). The impact of entrepreneurship on the socio-economic development of regions. *Business Strategy & Development*, P. 1–7. <https://doi.org/10.1002/bsd2.219>

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-42](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-42)

УДК 338.64

Вікторія ЄВТУШЕНКО

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

<https://orcid.org/0000-0002-7764-2277>

e-mail: v.a.evtushenko@karazin.ua

Вікторія ЛЯШЕВСЬКА

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

<https://orcid.org/0000-0001-6520-3632>

e-mail: v.i.liashevskia@karazin.ua

Олексій ЛИСЕНКО

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

e-mail: alexlysenko1109@gmail.com

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АПТЕЧНОГО ЗАКЛАДУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено поняття «конкурентоспроможність підприємства» та його важливість у сучасній системі функціонування підприємств. Так як у нинішній економічній ситуації конкуренція є основним фактором успішності та ефективності будь-якого підприємства, то зрозуміло, що без неї неможливий повноцінний розвиток економіки взагалі. Від умінь вести конкурентну боротьбу на певному ринку товарів або послуг залежить успіх будь-якого підприємства. Актуальність даної теми зумовлена тим, що через нестабільність економічного середовища українського ринку, зокрема тиску на активне посилення конкуренції на ринку в цьому секторі, постає питання управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, що надають аптечні послуги і є актуальними та потребують врахування галузевої специфіки для пошуку шляхів вдосконалення. У статті розглянуто фактори впливу на конкурентоспроможність фармацевтичного підприємства, проаналізовано конкретний аптечний пункт у місті Харків та з'ясовано його сильні, слабкі сторони, а також можливості та загрози здійснення діяльності, запропоновано шляхи вдосконалення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, аптека, фармацевтичний ринок.

Victoria YEVTUSHENKO, Victoria LIASHEVSKA, Oleksii LYSENKO

V.N. Karazin Kharkiv National University

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF A PHARMACY IN THE PHARMACEUTICAL MARKET OF UKRAINE

The article examines the concept of "enterprise competitiveness" and its importance in the modern system of enterprise functioning. Since competition is the main factor in the success and efficiency of any enterprise in the current economic situation, it is clear that without it, the full development of the economy in general is impossible. The success of any enterprise depends on the ability to compete in a certain product or service market. The relevance of this topic is due to the fact that due to the instability of the economic environment of the Ukrainian market, in particular the pressure to actively increase competition on the market in this sector, the issue of managing the competitiveness of business entities that provide pharmacy services is relevant and requires taking into account the specifics of the industry in order to find ways improve. The article examines the factors affecting the competitiveness of a pharmaceutical enterprise, analyzes a specific pharmacy in the city of Kharkiv and finds out its strengths and weaknesses, as well as the opportunities and threats of its activities, and suggests ways to improve the enterprise's competitiveness. Research on consolidation trends inherent in the retail pharmaceutical market in Ukraine. It has been established that the number of pharmacy chains is constantly growing, while the share of small pharmacy chains is gradually decreasing, and the share of mega chains is actively growing. The competitive advantages of the pharmacy network were studied and a SWOT analysis of the activity was carried out. In the course of this analysis, the evaluation of the criteria and the calculation of the values of the coefficients were carried out. In this way, it was found that the competitiveness of this pharmacy is high and the strengths completely eliminate the threats.

Keywords: competition, enterprise competitiveness, pharmacy, pharmaceutical market.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Процеси, які виникають на фармацевтичному ринку України, перебувають під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, особисто за відсутності практичних та результативних реформ у системі охорони здоров'я, особливостей поведінки учасників ринку за умов високого рівня інфляції та зниження попиту на лікарські препарати та медичні вироби.

Ключовим фактором, який притаманний національному фармринку виступає розвиток процесів консолідації та концентрації суб'єктів фармацевтичної діяльності. Він спричинений підвищенням конкуренції, через втрату деяких територій України, посилення нормативів, відносно роботи аптечних закладів та потреби застосування певних правил та вимог відповідної фармацевтичної практики. Аптечні мережі крок за кроком стають ключовими учасниками національного фармацевтичного ринку. Одиночні аптеки становлять на сучасному етапі всього 29 % фармацевтичного ринку України. Таким чином, в Україні здійснюється монополізація роздрібного фармринку аптечних закладів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Такі напрями як конкурентоспроможність, конкурентна стратегія, теоретичні та практичні підходи щодо управління фармацевтичними організаціями та оцінка їх конкурентоспроможності досліджувались та розглядалися різними вітчизняними та закордонними вченими. До яких відносяться: О. В. Посилкіна, М. М. Слободянюк, М. Портер, Т. Льовітг, Д. Аакер, Б. П. Громовик, О. Зозульов, А. Гальчинський, Т. Комісарова, М. Перлітца, А. С. Немченко, П. Забелін, Ю. Іванов, та інші [2-4]. У своїх працях вони розглядали сутність управління фармацевтичними підприємствами, властивості управлінської діяльності у галузі фармації та різноманіття управлінських технологій. Але не дивлячись на вагомий вклад вчених у дослідження функціонування фармацевтичних закладів, недостатньо уваги приділяється конкурентоспроможності цих закладів та шляхам її підвищення, виявленню та розрахунку показників для оцінки конкурентних переваг, а також розробці рекомендаційних заходів щодо впровадження стратегій просування та розвитку аптечних закладів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Дослідження та аналіз інформаційних джерел стосовно особливостей функціонування й розвитку аптечних закладів показав, що недостатньо розкритим залишається питання щодо важливості конкурентоспроможності підприємства, його ролі на сучасному фармацевтичному ринку України та тенденцій подальшого розвитку даної галузі.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження статті виступає оцінка конкурентоспроможності аптечного закладу на фармацевтичному ринку України, з'ясування його конкурентних переваг та загроз функціонування аптечного закладу на вітчизняному фармацевтичному ринку.

Виклад основного матеріалу

Нині український фармацевтичний ринок виступає динамічним і перспективним спеціалізованим світовим ринком. Проаналізувавши вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на конкурентоспроможність аптечного закладу, матимемо змогу:

- знизити рівень ризику під час виробничо-збутової діяльності аптечного закладу;
- підвищити якість аптечного планування і прогнозування своєї діяльності;
- підвищити рівень конкурентоспроможності аптеки та її продукції;
- зберегти конкурентні позиції та збільшити частку ринку, що належить аптеці.

М. Портер вважає, що конкурентоспроможність – це властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин знаходитись та здійснювати свою діяльність на ринку разом із наявними та присутніми там товарами, послугами чи суб'єктами ринкових відносин [5].

Так як метою даної статті є оцінка та аналіз конкурентоспроможності аптечного закладу, то в якості об'єкта дослідження було обрано фармацевтичне підприємство ТОВ «МЕДІ-Ф», у місті Харків. Провідними методами дослідження, які застосовувалися, були: моніторинг, порівняльний та системний аналізи.

За сучасних економічних умов кожного року засновується більше нових підприємств, головним чином для того щоб задовольнити потреби деяких груп споживачів. Більшість серед яких через певний час припиняють свій бізнес, не витримавши гострої конкуренції. Тому, задля виживання на ринку, слід бути конкурентоспроможним і вміти встановлювати стратегічні цілі підприємства.

Управління конкурентоспроможністю виступає важливою умовою еволюції підприємства. Для забезпечення організації управління конкурентоспроможністю, повинна існувати змога кількісної оцінки продукції підприємства з урахуванням усіх факторів конкурентоспроможності, оскільки без урахування кількісної оцінки всі заходи підтримки та підвищення рівня конкурентоспроможності є недоступні та необґрунтованими.

Взагалі, аптечний сегмент на українському фармацевтичному ринку досить фрагментований. За останні кілька років в Україні відстежується незначне зменшення загальної чисельності торгових точок (рис. 1). Станом на 2020 рік чисельність аптек, порівнюючи з 2019 роком знизилась на 1,8%. Також відбулося зниження аптечних пунктів на 11,1 відсотка. Наприкінці 2020 року в Україні налічували 16200 аптек та 3700 аптечних пунктів. 76 % є юридичними особами та 24% фізичними особами підприємцями. Ключова частка торговельних точок, володарями яких є фізичні особи, є одиночними аптеками або мережевими аптеками до 5 штук.

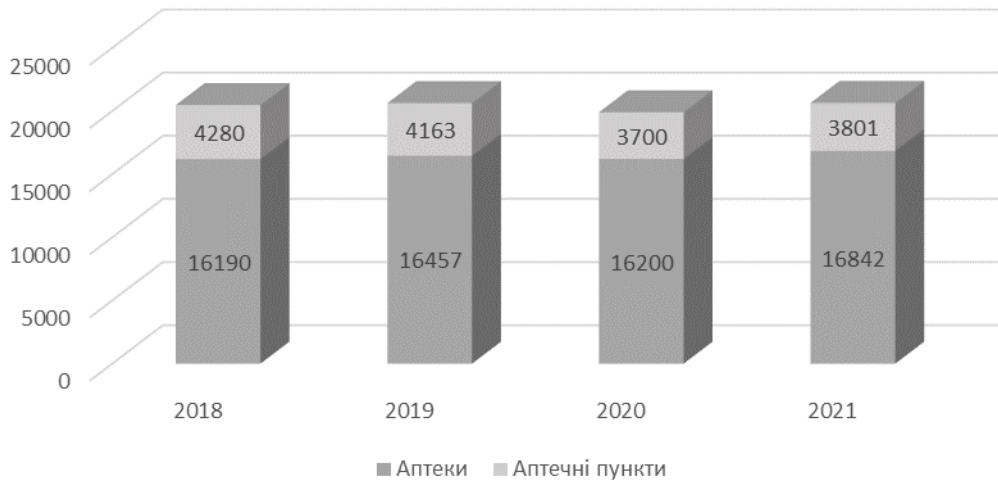


Рис. 1. Загальна чисельність аптечних торгових точок в Україні (розроблено автором за [6])

Але варто розуміти, що щільність аптек на кількість населення в Україні досить висока порівняно з країнами Європейського Союзу, що обумовлює високий рівень конкуренції на даному ринку. У 2020 році великий вплив надали карантин та швидка зміна попиту у зв'язку з пандемією коронавірусу. Тому рівень конкурентоспроможності підприємства відіграє важливу роль у діяльності фармацевтичного підприємства, якщо воно бажає залишатися на передових позиціях, відрізнитися від конкурентів та залучати все більшу кількість клієнтів.

У випадку з ТОВ «МЕДІ-Ф» конкурентоспроможність визначається завдяки конкурентоспроможним послугам та адекватному функціонуванню усієї організаційної системи.

Одним із раціональних шляхів оцінки конкурентоспроможності ТОВ «МЕДІ-Ф» виступає метод SWOT-аналізу.

SWOT-аналіз – це процес встановлення зв'язків між можливостями, загрозами, слабкими та сильними сторонами, властивими підприємству.

У подальшому результати дослідження будуть використані при формуванні та виборі корпоративних стратегій. Метою проведення аналізу є забезпечення комплексного аналізу діяльності підприємства на ринковому середовищі [7].

Для проведення SWOT-аналізу розроблено критерії для наступних розділів еталонної матриці: «сильні та слабкі сторони», «можливості» та «загрози». Заповнимо матрицю та надамо оцінку рівню важливості наведених критеріїв (табл. 1).

Аби оцінити рівень вагомості вказаних критеріїв слід кожній позиції присвоїти власне значення, залежно від своєї дії (від 1 – слабкий вплив, до 8 – сильний вплив; + позитивний вплив – негативний вплив), зазначимо ваговий коефіцієнт кожному критерію, також залежно від його впливу на аптеку «МЕДІ-Ф». За більшого рівня впливу відповідно буде більше значення показника. Сума вагових коефіцієнтів повинна прирівнюватись 1.

Таблиця 1.

Основні критерії SWOT-аналізу аптеки «МЕДІ-Ф»

(розроблено автором за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

Сильні сторони (S)		Слабкі сторони (W)	
1.	Висококваліфікований персонал	1.	Місцезнаходження
2.	Широкий асортимент товару	2.	Низькі витрати на рекламу
3.	Великий торговий зал	3.	Відсутність інтернет - сайту аптеки
4.	Стабільний рівень прибутку	4.	Ціни на деякі препарати вищі за конкурентів
Можливості (O)		Загрози (T)	
1.	Розширення асортименту	1.	Поява нових конкурентів
2.	Організація прийому заявок на препарати від населення	2.	Зміна цін конкурентами
3.	Робота аптеки цілодобово	3.	Збільшення рівня безробіття
4.	Відкриття інтернет-аптеки	4.	Нестабільність курсу гривні

Для розрахунку конкурентоспроможності аптеки «МЕДІ-Ф» слід провести оцінку ключових критеріїв SWOT-аналізу (табл. 1.2).

Таблиця 2

Оцінка критеріїв для SWOT-аналізу аптеки «МЕДІ-Ф»
(розроблено автором за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

Розділ	Критерії	Оцінка в балах	Ваговий коефіцієнт	Зважена оцінка
S	S ₁	+5	0,3	+1,5
	S ₂	+4	0,2	+0,8
	S ₃	+3	0,2	+0,6
	S ₄	+5	0,3	+1,5
W	W ₁	- 4	0,2	-0,8
	W ₂	-3	0,25	-0,75
	W ₃	-4	0,3	-1,2
	W ₄	-3	0,25	-0,75
O	O ₁	+3	0,05	+0,15
	O ₂	+3	0,25	+0,75
	O ₃	+3	0,3	+0,9
	O ₄	+5	0,4	+2
T	T ₁	-2	0,3	-0,6
	T ₂	-4	0,3	-1,2
	T ₃	-3	0,2	-0,6
	T ₄	-2	0,2	-0,4

Підрахунок значень коефіцієнтів виконаний у табл. 3

Таблиця 3

SWOT-аналіз аптеки «МЕДІ-Ф»
(розроблено автором за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

Розділи	S(n)	W(n)
O(n)	= 1,5 + 0,15 = 1,65	= -0,8 + 0,6 = - 0,2
	= 0,8 + 0,75 = 1,55	= -0,75 + 0,15 = -0,6
	= 0,6 + 0,9 = 1,5	= -1,2 + 0,9 = -0,3
	= 1,5 + 2 = 3,5	= -0,75 + 2 = 1,25
	$\Sigma = 8,2$	$\Sigma = 0,15$
T(n)	= 1,5 - 0,6 = 0,9	= -0,8 - 0,6 = -1,4
	= 0,8 - 1,2 = -0,4	= -0,75 - 1,2 = -1,95
	= 0,6 - 0,6 = 0	= -1,2 - 0,6 = -1,8
	= 1,5 - 0,4 = 1,1	= -0,75 - 0,4 = -0,35
Σ	$\Sigma = 1,6$	$\Sigma = -5,5$
Σ	$\Sigma = 4,45$	

За допомогою здійсненого SWOT-аналізу доцільно запевнити, конкурентоспроможність аптеки «МЕДІ-Ф» є високою. Це означає позитивне значення зведеного коефіцієнту, який дорівнює 4,45. Проаналізувавши дані табл. 1.4 бачимо, що сильні сторони цілком ліквідують загрози.

Взагалі, результати аналізу аптечних мереж у місті Харкові показали, що якість обслуговування в усіх аптеках та аптечних мережах є достатньо високою, крім цього, у всіх закладах є акції, дисконтні програми та веб-сайти. Усі активно використовують соціальні мережі, інтернет-сайти, мобільні додатки та надають можливість попереднього замовлення товарів. Тому відрізнитися від конкурентів в даній сфері досить складно, потрібно мати суттєві відмінності та виділяти значні витрати на впровадження конкурентних переваг [8].

Отже, проаналізувавши конкурентоспроможність аптечного закладу ТОВ «МЕДІ-Ф» у м. Харків можна запропонувати рекомендаційні заходи щодо підвищення рівня конкурентоспроможності та покращення позицій у частці фармацевтичного ринку. До цих заходів можна віднести:

- впровадження програмного забезпечення «Аптека»;
- розробка інтернет-сайту;
- створення сталої системи розвитку персоналу.

Доцільність рекомендованих заходів, можна підтвердити тим, що підприємство не має власного інтернет-сайту, це робить його менш конкурентоспроможним. Дана функція допомагає підвищити лояльність клієнтів та залучити більшу їх кількість. Загалом, на сучасному світовому фармацевтичному ринку доволі поширена діджиталізація [9]. Кількість цифрових інновацій зростає та вдосконалюється з кожним роком, що сприяє покращенню рівня праці та задоволеності клієнтів через зручне та ефективне користування різними технологіями, а також допомагає полегшити та оптимізувати роботу персоналу. Тому

впровадження програмного забезпечення, яке допоможе полегшити та покращити діяльність підприємства, є вірним рішенням.

Також, однією з основних умов підвищення конкурентоспроможності підприємства є кваліфікований персонал. Навіть якщо підприємство, на даний момент, має професійний кадровий склад, це не означає, що немає потреби в розвитку та підвищенню професійних умінь та навичок у персоналу. Бо фармацевтична сфера досить мінлива та потребує сталого професійного розвитку персоналу навіть на законодавчому рівні.

Сучасному фармацевтичному ринку властива жорстка конкуренція, яка підштовхує учасників ринку винаходити нові дієві заходи щодо підвищення конкурентоспроможності. Також варто пам'ятати, що в Україні майже найвищий показник в Європі, за забезпечення аптеками населення [10].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Визначення вірного стратегічного курсу і напрямку підвищення конкурентоспроможності для кожної аптеки є важливою та ключовою справою, тому що це створює майбутні пріоритети її діяльності з відносно довгостроковою перспективою. На сьогодні, аптечні мережі виступають важливими учасниками українського фармацевтичного ринку, контролюють до 71% внутрішнього ринку, та за експертними оцінками дана тенденція повинна зберегтись. За ефективного функціонування аптечної мережі значною мірою також залежить медичне обслуговування населення України.

Узагальнюючи вищевикладене, можна сказати, що на сучасному етапі аптечні мережі нарощують чисельність аптечних точок на фармацевтичному ринку України. Тим самим, кожне підприємство знаходить різні методи та способи аби відрізнятись від конкурентів та залучати все більшу кількість клієнтів. Досліджуване підприємство ТОВ «МЕДІ-Ф» має низку переваг та недоліків, які були досліджено шляхом побудови SWOT-аналізу. Результатом проведеної оцінки було наведення рекомендаційних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, до яких належить: впровадження програмного забезпечення «Аптека», створення інтернет-сайту та створення сталої системи розвитку персоналу.

Література

1. О. Г. Янковий. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрямки підвищення : монографія. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
2. Посилкіна О. В., Козирева О.В. Конкурентоспроможність: навч. посіб. Харків: НФаУ, 2018. 218 с.
3. Євтушенко О. М., Слободянюк М. М., Самборський О. С. Організація фармацевтичної допомоги в Україні: реалії аптечного виготовлення лікарських засобів. Фармацевтичний часопис. 2017. № 4 (44). С. 87 – 98
4. Організація та економіка фармації: навч. посіб. / Немченко А. С. та ін. Харків: НФаУ Золоті сторінки, 2015. 360 с
5. Попова І. А., Куриленко Ю. Є., Подгайна М. В., Подколзіна М. В. Оцінка конкурентних переваг аптечних мереж в Україні. Наук. видан. з екон. «Modern Economics». Миколаїв: МНАУ, 2022. № 31. С. 104-112.
6. Аптечні мережі України. URL: <https://mypharmacy.com.ua/chain/> (дата звернення: 25.09.2022).
7. Економічний аналіз: Навчальний посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І Горбатюк та ін.; За ред. М.Г. Чумаченка. Вид. 2-е, перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2003. 556 с.
8. Гетьман О.О. Організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства на засадах маркетингу : монографія. Дніпропетровськ : ДДФА, 2020. 208 с.
9. Карпенко Н.В. Маркетингові дослідження : навчально-методичний посібник. Полтава : Місто, 2019. 149 с.
10. Мнушко З.Н., Діхтярева І.М. Менеджмент і маркетинг в фармації. Ч. І. Менеджмент у фармації : Підручник для студентів вузів. Харків : вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2017. 360 с.

References

1. O. H. Yankovyi. Konkurentospromozhnist pidpriemstva : otsinka ravnnya ta napriamy pidvyshchennia : monohrafiia. Odesa : Atlant, 2013. 470 s.
2. Posylkina O. V., Kozyrieva O.V. Konkurentospromozhnist: navch. posib. Kharkiv: NFaU, 2018. 218 s.
3. Ievtushenko O. M., Slobodianiuk M. M., Samborskyi O. S. Orhanizatsiia farmatsevtichnoi dopomohy v Ukraini: realii aptechnoho vyhotovlennia likarskykh zasobiv. Farmatsevtichnyi chasopys. 2017. № 4 (44). S. 87 – 98
4. Orhanizatsiia ta ekonomika farmatsii: navch. posib. / Nemchenko A. S. ta in. Kharkiv: NFaU Zoloti storinky, 2015. 360 s
5. Popova I. A., Kurylenko Yu. Ye., Podhaina M. V., Podkolzina M. V. Otsinka konkurentnykh perevah aptechnykh merezh v Ukraini. Nauk. vydan. z ekon. «Modern Economics». Mykoliv: MNAU, 2022. № 31. S. 104-112.
6. Aptechni merezhi Ukrainy. URL: <https://mypharmacy.com.ua/chain/> (data zvernennia: 25.09.2022).
7. Ekonomichniy analiz: Navchalnyi posibnyk / M.A. Boliukh, V.Z. Burchevskiy, M.I Horbatiuk ta in.; Za red. M.H. Chumachenka. Vyd. 2-e, pererob. i dop. K.: KNEU, 2003. 556 s.
8. Hetman O.O. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva na zasadakh marketynhu : monohrafiia. Dnipropetrovsk : DDFa, 2020. 208 s.
9. Karpenko N.V. Marketynhovi doslidzhennia : navchalno-metodychnyi posibnyk. Poltava : Misto, 2019. 149 s.
10. Mnushko Z.N., Dikhtiareva I.M. Menedzhment i marketynh v farmatsii. Ch. I. Menedzhment u farmatsii : Pidruchnyk dlia studentiv vuziv. Kharkiv : vyd-vo NFaU: Zoloti storinky, 2017. 360 s.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-43](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-43)

UDC 796:005:33.012.42/43(438)

Valentina VASILIEVA

Sumy State Pedagogical University named after A.S.Makarenko
<http://orcid.org/0000-0002-0179-360X>
v.y.vasileva7@gmail.com

Tetiana BUHAIENKO

Sumy State Pedagogical University named after A.S.Makarenko
<http://orcid.org/0000-0003-3745-0593>
e-mail: bugaenkotv@ukr.net

Mykhailo LIANNOI

Sumy State Pedagogical University named after A.S.Makarenko
<http://orcid.org/0000-0002-3833-2890>
e-mail: monnik@ukr.net

Zhanna CHERNIAKOVA

Sumy State Pedagogical University named after A.S.Makarenko
<http://doi.org/0000-0003-4547-9388>
e-mail: janechernyakova@gmail.com

Vita VORONA

Sumy State Pedagogical University named after A.S.Makarenko
<https://orcid.org/0000-0003-4958-3019>
e-mail: vitalplusik@ukr.net

SPORTS MARKETING TOOLS FOR ENTERPRISE PROMOTION ON THE MARKET (ON THE EXAMPLE OF POLAND)

The article analyses marketing tools that are expedient to use in modern conditions for the purpose of promoting on the enterprise market in the field of physical culture and sports services (on the example of Poland). It has been proven that sports marketing has a certain number of common features with the marketing of other types of services. Therefore, while promoting an enterprise in the field of physical culture and sports services on the market, we can use marketing tools for the promotion of other enterprises in the service sector.

It has been found out that sponsorship is an important tool for the promotion of an enterprise in the field of physical culture and sports services on the market. The characteristics to the main forms of sports sponsorship have been given. The main reasons for the growing importance of sponsorship as a form of promotion are distinguished. The article highlights the objectives of sponsorship which are divided into four categories (creating the image of the company, company, customers, local community).

The detailed characteristics of each category have been presented. The article examines that the types of sponsorship can be classified according to several characteristics according to the sponsoring organizations, the number of sponsors and the nature of sponsored services. Special attention has been paid to a peculiar type of sponsorship such as license sponsorship, which consists in the agreement to use the name, emblem, symbol, trademark or official or decorative picture of the sponsor. The article proves this type of sponsorship using the Polish experience.

In the context of the research, it is important to observe marketing rights when studying the role of marketing in the promotion of an enterprise in the field of physical culture and sports services on the market. Marketing rights include those used both on-site and during the event, as well as exercised in the period between separate events.

It is stressed that you can distinguish between the rights to sell your own products with a sponsored visual identity or to promote and sell the sponsor's products and services directly during sponsored events or in the rights holder's communication channels. Focus on the Polish experience the key principles which help to involve a powerful person into marketing activities should be considered. Each defined principle is proved by the Polish example.

Key words: marketing tools, physical culture and sports services, enterprise, market, Poland, Polish experience.

Валентина ВАСИЛЬЄВА, Тетяна БУГАЄНКО,
Михайло ЛЯННОЙ, Жанна ЧЕРНЯКОВА, Віта ВОРОНА
Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка

ІНСТРУМЕНТИ СПОРТИВНОГО МАРКЕТИНГУ ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ)

У статті аналізуються маркетингові інструменти, які доцільно використовувати в сучасних умовах з метою просування на ринок підприємств сфери фізкультурно-спортивних послуг (на прикладі Польщі). Доведено, що спортивний маркетинг має певну низку спільних рис із маркетингом інших видів послуг. Тому в ході просування підприємства фізкультурно-спортивних послуг на ринку можна застосовувати маркетинговий інструментарій з просування інших підприємств сфери послуг.

З'ясовано, що спонсорство є важливим інструментом просування підприємства сфери фізкультурно-спортивних послуг на ринку. Дано характеристику основним формам спортивного спонсорства. Виділено основні причини зростання значення спонсорства як форми просування. У статті висвітлюються цілі спонсорства, які поділяються на чотири категорії (створення іміджу компанії, компанії, клієнтів, місцевої громади).

У статті аналізуються маркетингові інструменти, які доцільно використовувати в сучасних умовах з метою просування на ринок підприємств сфери фізкультурно-спортивних послуг (на прикладі Польщі). Доведено, що спортивний

маркетинг має кілька спільних рис із послугами та може поєднуватися з маркетингом послуг. З'ясовано, що спонсорство є важливим інструментом просування підприємства сфери фізкультурно-спортивних послуг на ринку. Дано характеристику основним формам спортивного спонсорства. Виділено основні причини зростання значення спонсорства як форми просування. У статті висвітлюються цілі спонсорства, які поділяються на чотири категорії (створення іміджу компанії, компанії, клієнтів, місцевої громади).

Автори представили детальну характеристику кожної категорії. У статті досліджено, що види спонсорства можна класифікувати за кількома ознаками, зокрема, за спонсорськими організаціями, кількістю спонсорів та характером спонсорських послуг. Особливу увагу приділено такому різновиду спонсорства, як ліцензійне спонсорство, яке полягає у згоді на використання імені, емблеми, символу, торгової марки або офіційного чи декоративного зображення спонсора. Стаття доводить цей вид спонсорства на досвіді Польщі.

У контексті дослідження важливим є дотримання маркетингових прав при вивченні ролі маркетингу в просуванні підприємства сфери фізкультурно-спортивних послуг на ринку. Маркетингові права включають ті, які використовуються як на місці, так і під час заходу, а також реалізуються в період між окремими заходами. Наголошується, що необхідно розрізнити право продавати власні продукти зі спонсорованою візуальною ідентичністю або рекламувати та продавати продукти та послуги спонсора безпосередньо під час спонсорованих заходів або в каналах зв'язку правовласника. Орієнтуючись на польський досвід, слід враховувати ключові принципи, які допомагають залучити до маркетингової діяльності впливову людину. Кожен визначений принцип підтверджується польським прикладом.

Ключові слова: інструменти маркетингу, фізкультурно-спортивні послуги, підприємство, ринок, Польща, польський досвід.

Statement of the problem in a general form and its connection with important scientific or practical tasks

The popularity of sports and its importance are systematically increasing. Health, physical and intellectual fitness, satisfaction from success, will to fight, the idea of noble competition, team cooperation, pleasant and useful time spent. These values can be provided only by sport, which is broadly understood as physical activity.

In sports competitions, physical fitness, and endurance, as well as the level of technical training, are of great importance to overcome opponents and achieve the best results. An equally important aspect in sports is the ability to develop appropriate tactics that will contribute to the effective use of your potential and skills and, as a result, to win. Gathering information and using it for appropriate tactical analysis also occurs in business that is closely related to sports.

Today sport has become a product for which demand is usually reported by groups of consumer recipients. Players, coaches, managers, entrepreneurs, manufacturers of sports equipment, organizers of events, advertising companies, owners of sports facilities and media receive economic benefits from classes and viewing on a mass scale.

The gradual commercialization of sport makes it increasingly focused on satisfying fans willing to pay for a good sporting event, while providing opportunities for athletes to develop and succeed.

Marketing in sports is one of the most intensive and encouraging specializations, as well as not fully known and well understood by both sports circles and other social groups. These events demonstrate the main area of serious marketing opportunities in sports.

Analysis of recent research and publications

Nowadays, sports clubs are considered more than just sports teams. They increasingly act as brands or as marketing sports signs [11]. Sporting events gather large groups of audiences at the stadiums and in front of televisions. Fans often feel a strong emotional connection to the team and players they like. For some fans, buying drinks promoted by their idols is also an important element of identification with the club. This is an important factor for businesses, as the possibility of advertising during sports events guarantees reaching a wide circle of potential customers. Advertising through sports is one of the elements of marketing, that is, a set of actions and methods of behavior in the market, based on an integrated set of tools and measures, as well as market orientation.

The relationship between sport and marketing comes down to two marketing concepts:

- 1) marketing through sport (from English – marketing through sport),
- 2) marketing of sport (from English – marketing of sport).

According to the first approach the function of sport is considered as an object – marketing activities are carried out by companies and other organizations not necessarily related to sport.

On the other hand, in the concept of sports marketing, marketing activities are carried out by sports organizations that are subjects of sports. These include sports associations, clubs, organizers of sports events and the players themselves [10]. Sometimes a sporting event is equated with a product, although sports do not have the characteristics of a typical product. The features and elements that distinguish sports from other products are positive and joyful competition, detachment from real space and time, completely different provisions and rules, physical training, and physical training of oneself [10].

Sports clubs, as well as any enterprises in the field of physical culture and sports services, should be considered as subjects of the economy. They, like other companies in the service sector [9], thanks to their activities create added value, jobs not only in their sector of the economy, but also in other sectors of the economy – thanks to the action of the multiplier effect [2, 3].

At the same time, a few researchers emphasize the need to implement an economic mechanism for assessing the risk of marketing strategy implementation by any enterprise, including sports and physical recreation companies [4].

Formulation of goals

The purpose of this study is the analysis of marketing tools that are expedient to use in modern conditions for the purpose of promoting on the enterprise market in the field of physical culture and sports services (on the example of Poland).

Presentation of the main material

Sports marketing has several common features with services and can be combined with service marketing.

Sponsorship is an important tool for the promotion of an enterprise in the field of physical culture and sports services on the market.

The term «sponsorship» comes from the Latin word «sponsum», which means a solemn promise, agreement or surety. The origins of sponsorship go back to ancient Greece and are associated with the figure of Gaius Cilnius Maecenas, a Roman politician, advisor, and friend of the emperor Octavian Augustus. Through the works of his protégés, he influenced public opinion in accordance with the political and cultural program of his superior. Sponsorship in the modern sense was born only in the second half of the 19-th century, along with the development of mass media. The first commercial and modern sponsorship was carried out by advertising the program of the Summer Olympic Games in Athens in 1896. However, the heyday of sponsorship fell on the 1980-s and 1990-s. Sponsorship is becoming an increasingly popular form of promotion, as evidenced by spending on these causes in the USA. In 1990 they amounted to approximately 1.23 billion euros, and in 2000 – 9.3 billion euros [7]. It is expected that by 2025 the costs of sponsorship compared to the beginning of the 21-st century will increase by an order of magnitude. However, most of the corporate sponsorship budgets, i.e. approximately 60%, are spent on supporting sports. Sports sponsorship is defined as an activity involving financial support through services or material resources (most often sports equipment, clothing, special energy drinks) of athletes, sports organizations, or events – in exchange for services provided by sponsored organizations, implementing sponsorship activities, advertising, and communication purposes. Sports sponsorship is the most effective business for several reasons.

Sport evokes emotions regardless of active or passive participation in it. The emotion that accompanies watching athletes fight leads to faster associations and better recall of product, company, and brand names.

Sport is a good way to promote themselves due to their popularity in the media. The sponsor's advertisement, placed at the venue of the sporting event, can be seen the next day on the television that broadcasts it or in the press. In turn, the placement of the sponsoring company in the official name of the team or event guarantees mention of its name in the mass media.

Sport evokes many associations that potential sponsors would like to use, such as precision for measuring devices, dynamics for cars, health for food and so on. Sport, compared to conventional means of advertising, is a relatively cheap and effective method of reaching an audience. There are no age restrictions in sports, everyone can do it. Sport is mass and elitist at the same time – all social groups are more or less interested in sports events.

Sport can also be used as an element in creating the visual identity and aesthetics of a retail store. An example of such activity is the Nike Company. In the stores of this concern, there is no other subject, except for the basic sports focus. Nike is a sports sponsor, so it is strongly associated with sports [5].

Sports sponsorship has three main forms.

1) Sponsorship of a sports club, association, or organization.

2) Sponsorship of certain sports, i.e. specific players.

3) Sponsorship of a sports event or a series of such events [8].

Sponsorship is a good form of promotion and has positive consumer opinion. Very often, aggressive advertising discourages potential buyers from making purchases. At the same time people are more willing to buy goods from sports sponsors. In other words, sponsorship is a promotion tool worth investing in. The main reasons for the growing importance of sponsorship as a form of promotion are as follows:

- increasing interest in sports among various social groups,
- growing role and number of mass media,
- the decline in the effectiveness of classic advertising,
- increasing in prices for classic TV, radio, and press advertising,
- good relations with clients and staff, increasing the rank of the brand, product, company,
- sport sponsorship is a kind of connecting link between various cultural barriers, facilitates the sponsor's communication with the market,
- increasing interest in sports events from the mass media,
- growing globalization of all marketing activity [6].

Sponsorship differs from other forms of sales promotion in that it combines other promotion tools, including public relations.

Sponsorship is sometimes confused with charity or patronage. Contrary to appearances, sponsorship has nothing to do with philanthropy. These are mutual benefits, the type of which is precisely described in the contract signed by the sponsor and the beneficiary.

The main feature of sponsorship is mutual benefit. The sponsor provides the beneficiary with certain goods, usually money or sports equipment. On the other hand, the role of the sponsored party is to implement pre-agreed services that directly or indirectly contribute to the sponsor's marketing goals. An important feature of sponsorship is also that it combines other forms of promotion – advertising, public relations and complementary advertising. Sponsorship, due to its specificity, allows achieving many goals of enterprises that decide to invest in this promotion tool.

Sponsorship objectives can be divided into four categories.

A) Creating the image of the company:

- Increasing your reputation and prestige.
- Formation of the personality and image of the company as a leader, so that the sponsor's products are leading in the minds of customers.

• Transferring positive associations connected with the sponsor, to the sponsor, its name and products.

• Transferring the beneficiary's successes to the sponsor.

• Adoption of the product and brand through marketing under the pretext of other events.

• Strengthening the company's image, improving the market situation, etc.

• High visibility in the media without additional costs.

B) Company:

• Increasing loyalty, motivation and positive identification among employees.

• An opportunity to expand contacts and find new business partners, strengthen the sponsor's relationship with business and political leaders.

• Emotions caused by sports contribute to the presentation and implementation of a new product or brand on the market.

• Access to several customer groups.

• Promotion of a product whose advertising is prohibited by law or imposes significant restrictions (mainly this applies to stimulants – tobacco and alcohol products).

• Increase in sales volume.

C) Customers:

• Ability to reach a certain segment of customers.

• Increasing the level of recognition of the company and its products.

• Strengthening relations with the company based on trust.

• Creation of friendly associations with the sponsor, connections with successes, etc.

D) Local community:

• Emphasis in public opinion on corporate social responsibility as a counterweight to aggressive commercial and financial activities.

• Association with a certain lifestyle causes the addition of a specific message about the product or brand.

• Increasing media interest in the company.

There are various types of sponsorship. The types of sponsorship, like goals, can be classified according to several characteristics.

• There are three types of sponsorship from the point of view of the sponsoring organizations.

➤ Personal – the beneficiary is an athlete or a group of athletes.

➤ Institutional – sponsorship for an organization, for example, a sports club.

➤ Project – the subject of sponsorship is the project of this enterprise, which is implemented at the expense of external funds of the future sponsor.

• According to the number of sponsors, two types of sponsorship are distinguished.

➤ Exclusive sponsorship – there is only one sponsor who independently bears the costs of sponsorship activities.

➤ Co-sponsorship – there are several sponsors who share sponsorship costs and advertising benefits among themselves, depending on the arrangements with the beneficiary.

• Due to the nature of sponsored services, there are three types of sponsorship.

➤ Financial sponsorship – the sponsor's services are provided in monetary form.

➤ Material sponsorship – the sponsor transfers various material goods to the beneficiary.

➤ Sponsorship of services – the sponsor's contribution consists in organizing a sports event or concert, broadcasting the event on television or radio.

A peculiar type of sponsorship is license sponsorship, which consists in the agreement to use the name, emblem, symbol, trademark or official or decorative picture of the sponsor. This kind of sponsorship activity appears when international events, such as the Olympic Games (symbol of 5 Olympic rings).

• Another criterion for distinguishing sponsorship is the way the name of the sponsor is made public. In this case, there are two types of sponsorship.

➤ Personal sponsorship – the sponsor gets the right to indicate his name in the names of events, sports clubs and series of sports events or stadiums.

➤ Emblem sponsorship – the sponsor obtains the right to use the sponsored emblem, emblem, or logo, or vice versa. An example of a company that used the beneficiary's logo for advertising activities is Grupa Żywiec, producer of «Królewskie» beer. On the 90-th anniversary of «Legia Warsaw» football club, the bottles of «Królewskie beer» sometimes have labels with the emblem of the «Legia» club. The sponsor also advertises its name and logo – on the entrance tickets to the event or on the sports uniform of the sponsored team.

Another criterion for the distribution of sponsorship assistance is the duration of the sponsor's relationship with the beneficiaries. At the same time, there are two types of sponsorship – one-time sponsorship and long-term sponsorship. Sponsorship can also be broken down by geographic coverage.

When studying the role of marketing in the promotion of an enterprise in the field of physical culture and sports services on the market, it is important to observe marketing rights.

Marketing rights include those used both on-site and during the event, as well as exercised in the period between separate events. Here you can distinguish between the rights to sell your own products with a sponsored visual identity or to promote and sell the sponsor's products and services directly during sponsored events or in the rights holder's communication channels. Both the events themselves and the fan clubs, the sponsored media itself is an opportunity to present new products, test products or create packages of products and services based on sponsorship motives. Benefits can be a unique design, a name associated with an event, a team or a player or special discounts for fans. This is an attempt to offer fans a special offer, showing the sponsor's connection to the sponsored project and trying to create the impression that by purchasing the sponsor's products, you are also supporting, for example, the team or representation. These can be proposals that explicitly state that, for example, some percentage of the revenue will be transferred to the team, which calls for the responsibility of fans and their willingness to support their favorites. There is also a place to sell licensed products, collectible gadgets related to supported sports. This is based on the natural desire of fans to have a souvenir related to a given event or team, which is one of the most common examples of commercialization of sports [1]. Some companies perceive sponsorship projects as a direct sales tool, the effectiveness of which is determined by the volume of sold own or licensed products. Therefore, the most important beneficiary of rights in such a sponsoring organization is not the marketing or sponsorship department, but the divisions responsible for sales.

In addition to sales and marketing rights, which also cover sponsor collaboration, lead generation, fan data and the use of rights holder databases, sponsors must also be aware of the image issues that certain rights in this area contribute to. These rights, unlike marketing laws, are not aimed at supporting sales, but at creating the sponsor's corporate brand, forming its image among interested parties. They are mainly used by the sponsor's organizational structures responsible for public relations. Here, the field opens for the organization of joint initiatives between the sponsor and the sponsored, for example joint fan clubs, safe sectors, events such as escorting children or walking the flag or ball, as well as actions aimed at, for example, better organization of sports, talent search, sponsorship of amateur games or support of games for children and youth. These are areas of use for image building that are generally perceived as positive and, especially in periods of a lack of sporting success, can shift communication emphasis to other areas of sponsor involvement. He can, for example, inform - today we did not succeed, but we are working together for the future of the discipline, a team or a national team.

The attributes of an athlete participating in a company's marketing activities are extremely difficult to measure, which further increases the level of risk associated with using this form of communication. Therefore, when deciding to involve a powerful person, you should be guided by the following principles:

1. The person supporting the product must be media friendly and physically attractive. His appearance, manner of movement, facial expression, smile, tone, and tone of voice should evoke pleasant feelings in the addressees of the message. At the same time, women, who are rightfully called representatives of the fairer sex, have a natural advantage over men, so female athletes have more chances to participate, and the additional income associated with this. Therefore, an important, until recently underestimated or even unnoticed aspect is the care of the appearance of competition participants. However, you should not exaggerate, because a study conducted at the University of Delaware in the USA (research method: focus interview) shows that if female athletes emphasize their muscles too much, they subsequently become less attractive in advertising.

2. There must be a natural connection between the endorser and the advertised product. Certainly, there is a much stronger natural connection between motorcyclist Kuba Przygonski and the motor oil brand he promotes than there is between Adam Malysz and Goplana chocolate. If this criterion is met, female athletes are more likely to participate in the promotion of female-oriented products. An example of this is Maja Wloschowska, the ambassador of the CCC footwear brand, or Agnieszka Radwanska, who promotes the Vizir and Amica brands.

3. The endorser must be recognized and respected in the target segment. Tomasz Adamek or Dariusz Michalczewski, who promote beer brands, are well known to beer consumers, and Anna Kournikova, who plays a sport considered elite, can effectively advertise exclusive cosmetics for women.

4. The effectiveness of the message increases if the person who supports the brand is often mentioned in the media. Photos in the press, news on radio or television will always cause associations with the promoted brand, which will have a positive effect on its memorability. Presence in the media has nothing to do with the gender of the

player, successes are counted. For example, in the 2011/12 season, among the two best Polish skiers, the media showed Justyna Kowalczyk much more often than Tomasz Sikora, so the cost of sponsorship and advertising contracts for J. Kowalczyk was much higher.

5. The person promoting the product must appeal to the customers who represent the company's target market. Recognition of the athlete may not be enough, and even hurt, if the promoter is not liked. Andrzej Golota is known to many boxing enthusiasts, but he will probably never promote any product because of the opinion he has «worked» in and out of the ring. Agnieszka Radwanska's marketing appeal fell after the Olympics in London, due to her surprisingly poor performance, as well as the comments of the tennis player, who did not regret the disappointment she brought to many Poles. She said she was going to the next tennis tournament in a week. In turn, Krzysztof Golovczyc, who is adored primarily by the Poles, enjoys constant sympathy, despite a long career as a player.

6. Another important element of a player's marketing appeal is his ability to persuade. The gift of persuasion is given to a few charismatic people with leadership qualities (leaders) who can motivate others to action. In team sports, these are usually the characteristics of the team captain. Such charisma, determination, and ability to influence other players characterized the wonderful Polish volleyball player Malgozata Glinka.

7. It is important that the currently selected athlete is promoting his name and image or what he has promoted before. The point is that there is no conflict arising from the exclusive rights to the image. Endorsing too many brands at once or endorsing competing brands is another. The studies show that an athlete should advertise a maximum of three brands at the same time, if he advertises more than one of them, the so-called the effect of blurring the image of the athlete. This means that he loses credibility in the eyes of the buyers because he cannot be an «expert in everything».

Gender in sports competitions, due to the predisposition and endurance of the body, plays a great role; therefore, it is often a criterion for the classification of competition participants. In the case of using athletes in the promotion of the company, their media coverage, recognition, ability to convince and evoke emotions are of the greatest importance, while gender is not a decisive factor in choosing a woman or a man. However, observations show that it is the rivalry between men that provides fans with deeper experiences, which is why, among other things, it is shown more willingly and more often in media that care about the viewing audience. The more frequent presence of athletes in the mass media, in turn, leads to their higher recognition, which inclines them to be promoters of enterprises. That is, the athlete's gender indirectly affects the amount of fees he can count on. Incomparably higher incomes from non-sports activities are received by men, because through them the advertising message convinces the recipients, and companies have a chance to achieve greater image and sales benefits.

Conclusions from this study and prospects for further research in this direction

Thus, a unique element of sports marketing is that a sports organization must consider consumers who want to use not only the source of a sports product, but also expanded products that include additional programs, products, services and devices that will fully satisfy the needs of buyers, which often will go beyond the sphere of sports. The problem of a sports product and its main, specified features distinguish it from other products, and their correct understanding will be the key to the success of a sports organization.

Sport is mainly used for marketing activities. Three forms of promotion are used in sports, namely: sponsorship, advertising and sales promotion. As for the main solutions in the field of advertising, they relate to the creation of an advertising message and its placement in the appropriate mass advertising medium (means of communication), with the help of which it reaches the advertising audience.

Література

1. Маслюківський М. Маркетинг футбольних клубів: основні методи просування бренду футбольних клубів. 2015. URL : <https://naub.oa.edu.ua/2015>
2. Несторенко Т.П. (2020). «Економіка суперзірок»: можливості та загрози для сфери освіти. *Український журнал прикладної економіки*. Том 5. № 2. 8–15. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2020-2-1>
3. Несторенко Т.П. (2021). Значення університету для економіки міста: приклад впливу переміщеного університету. *Вісник Хмельницького національного університету*, №5, т. 1, 2021 (298), 223-227. <https://cutt.ly/0YcXkE4>
4. Чукурна О. П., Сиволап Л. А., Несторенко Т. П. Економічний механізм оцінки ризику реалізації маркетингової стратегії. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2021. № 2 (50). С. 102–109. <https://cutt.ly/pPubdU1>, doi : 10.33783/1977-4167-2021-50-2-102-109.
5. Datko M. Sponsoring sportowy [W:] *Marketing sportowy. Możliwości, szanse, korzyści, zagrożenia*. Wydawnictwo PRODRUK. Poznań, 2013, s. 97-99.
6. Garbarski L. *Marketing. Podręcznik akademicki*, red. K. Andruszkiewicz, Toruń, 2011.
7. Iwan B. *Nowe trendy w marketingu sportowym*. Zeszyty Naukowe Polityki Europejskie, Finanse i Marketing. 2010. # 3 (52).
8. Klisiński J. *Marketing w biznesie sportowym*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji w Bytomiu. Bytom, 2018.

9. Lemish K., Nestorenko T., Tokarenko O. Interaction of business and education in hospitality, restaurant, and catering business in Ukraine. *Journal of Modern Economic Research*. 2021. Vol. 3, № 4, 5-20. <https://cutt.ly/nKeRkJh>
10. Sojkin B. Metryki rynkowe w zarządzaniu marketingiem w związku sportowym, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 2011, 197, 60–71.
11. Sznajder A. *Marketing sportu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2017.

References

1. Maslyukivs'kyi M. Marketynh futbol'nykh klubiv: osnovni metody prosvannya brendu futbol'nykh klubiv. 2015. URL : <https://naub.ua.edu.ua/2015>
2. Nestorenko, T.P. (2020). «Ekonomika superzirok»: mozhyvosti i zahrozy dla sfery osvity [«The superstar economy»: opportunities and threats for education]. *Ukrainian Journal of Applied Economics*. Vol. 7, no 2. pp. 8–15. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2020-2-1>
3. Nestorenko, T.P. (2021). Znachennia universytetu dla ekonomiky mista: pryklad vplyvu peremishchenoho universytetu [The importance of the university for the city's economy: an example of a relocated university impact]. *Herald of Khmelnytskyi National University*, #5, vol. 1 (298), 223–227. URL : <https://cutt.ly/0YcXkE4>
4. Chukurna O.P., Syvolap L.A., Nestorenko T.P. (2021). Ekonomichnyi mekhanizm otsinky ryzyku realizatsii marketynhovoї stratehii [Economic mechanism of risk assessment of marketing strategy implementation]. *Bulletin of Berdyansk University of Management and Business*. # 2 (50). 102–109. <https://cutt.ly/pPubdUI>, doi : 10.33783/1977-4167-2021-50-2-102-109.
5. Datko M. Sponsoring sportowy [W:] *Marketing sportowy. Możliwości, szanse, korzyści, zagrożenia*. Wydawnictwo PRODRUK. Poznań, 2013, s. 97-99.
6. Garbarski L. *Marketing. Podręcznik akademicki*, red. K. Andruszkiewicz, Toruń, 2011.
7. Iwan B. Nowe trendy w marketingu sportowym. *Zeszyty Naukowe Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*. Nr 3 (52) 2010.
8. Klisiński J. *Marketing w biznesie sportowym*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji w Bytomiu. Bytom, 2018.
9. Lemish K., Nestorenko T., Tokarenko O. Interaction of business and education in hospitality, restaurant, and catering business in Ukraine. *Journal of Modern Economic Research*. 2021. Vol. 3, № 4, 5-20. <https://cutt.ly/nKeRkJh>
10. Sojkin B. Metryki rynkowe w zarządzaniu marketingiem w związku sportowym, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 2011, 197, 60–71.
11. Sznajder A. *Marketing sportu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2017.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-44](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-44)

УДК 338.1: 796.01/09

Тетяна БУГАЄНКО

Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка

<http://orcid.org/0000-0003-3745-0593>

e-mail: bugaenkotv@ukr.net

Михайло ЛЯННОЙ

Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка

<http://orcid.org/0000-0002-3833-2890>

e-mail: monnik@ukr.net

Юлія ТОНКОПЕЙ

Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка

<https://orcid.org/0000-0002-9093-2180>

e-mail: ulcer130685@gmail.com

Світлана ГВОЗДЕЦЬКА

Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка

<https://orcid.org/0000-0002-7744-7471>

e-mail: sveta-gvozdecka@ukr.net

Андрій СЕЧИН

Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка

e-mail: asecin7@gmail.com

ПОЛЬСЬКИЙ РИНОК ФІТНЕС-ПОСЛУГ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

У статті представлено результати аналізу стану сучасного польського ринку фітнес-послуг в умовах турбулентності. Проведене ґрунтовне порівняння ринку фітнес-послуг Польщі з відповідним європейським ринком та окреслено перспективи його розвитку. Увагу акцентовано на тому, що в усьому світі завжди актуальним було і залишається питання збереження кожною людиною особистого рівня здоров'я та фізично розвинутого тіла. Підтверджено, що в різні історичні епохи для цього використовувалися доступні засоби, основними з яких були і залишаються фізична культура і спорт. Сьогодні дорослому населенню розвинених країн світу пропонується широкий спектр послуг спортивного, фізкультурно-оздоровчого, рекреаційного, спортивно-масового напрямків та їх вільний вибір.

Зростання попиту на такі послуги сприяє популяризації та швидкому розвитку фітнес-індустрії в країнах Європи. Незважаючи на наявність на ринку кожної європейської країни великих відомих брендів фітнес-центрів, основний дохід в цій галузі припадає саме на заклади малого та середнього бізнесу. Польща за щорічним доходом в цій галузі не є лідером на європейському ринку здоров'я та фітнесу і посідає сьоме місце в загальноєвропейському рейтингу. Проте політика держави у сприянні охорони здоров'я, запропоновані програми покращення благополуччя працівників, поява нових фітнес-технологій та урбанізація очікувано мають вплинути на зростання доходу в цій сфері вже до кінця 2026 року.

На уповільнення процесу розвитку фітнес-індустрії у Польщі, так як і в інших країнах Європи, значно вплинув період локдауну та соціального дистанціювання, викликаних пандемією Covid-19. Значною перевагою в просуванні послуг фітнес-центрів у Польщі з вітчизняним капіталом (у порівнянні з аналогічними фітнес-центрами з іноземними інвестиціями) є картки MultiSport. Це означає, що власники таких карток мають право користуватися послугами спортивних і рекреаційних закладів по всій країні. Можна з упевненістю стверджувати, що у Польщі сфера фітнес-індустрії добре розвинена і вносить в економіку країни більш вагомий вклад, ніж більшість інших секторів дозвіллевих послуг.

Ключові слова: фітнес, індустрія, послуги, Польща.

Tetiana BUHAJENKO, Mykhailo LIANNOI,

Yuliia TONKOPEI, Svitlana GVOZDETSKA, Andrii SIECHYN

Sumy State Pedagogical University named after A.S. Makarenko Sumy

THE POLISH FITNESS SERVICES MARKET IN TURBULENCE CONDITIONS

The article presents the results of the analysis of the state of the modern Polish market of fitness services in turbulent conditions. A thorough comparison of the Polish fitness services market with the corresponding European market was made and the prospects for its development were outlined. Attention is focused on the fact that throughout the world the issue of maintaining a personal level of health and a physically developed body has always been and remains relevant. It has been confirmed that in various historical eras, available means were used for this, the main ones of which were and remain physical culture and sports. Today, the adult population of the developed countries of the world is offered a wide range of sports, physical culture and health, recreational, sports, and mass services, and their free choice.

Зростання попиту на такі послуги сприяє популяризації та швидкому розвитку фітнес-індустрії в країнах Європи. Незважаючи на наявність на ринку кожної європейської країни великих відомих брендів фітнес-центрів, основний дохід в цій галузі припадає саме на заклади малого та середнього бізнесу. Польща за щорічним доходом в цій галузі не є лідером на європейському ринку здоров'я та фітнесу і посідає сьоме місце в загальноєвропейському рейтингу. Проте політика держави у сприянні охорони здоров'я, запропоновані програми покращення благополуччя працівників, поява нових фітнес-технологій та урбанізація очікувано мають вплинути на зростання доходу в цій сфері вже до кінця 2026 року.

The slowdown in the development of the fitness industry in Poland, as well as in other European countries, was significantly influenced by the period of lockdown and social distancing caused by the Covid-19 pandemic. A significant advantage in promoting the services of fitness centers in Poland with domestic capital (compared to similar fitness centers with foreign investments) is MultiSport cards. This means that the owners of such cards have the right to use the services of sports and

recreational facilities throughout the country. It is safe to say that the fitness industry in Poland is well-developed and makes a greater contribution to the country's economy than most other sectors of leisure services.

Key words: fitness, industry, services, Poland.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Масовий спорт або рекреаційний спорт є надзвичайно широким поняттям, яке охоплює практично всі спортивні заходи, які не є професійними та не мають на меті отримання прибутку. Тобто рекреаційний спорт може включати пляжний волейбол, веслування на каное, футбол, аеробіку та бодібілдинг. Саме до категорії рекреаційного спорту можемо віднести фітнес.

Під фітнес-індустрією розуміється сукупність компаній, які дозволяють людині регулярно займатися фізичною активністю, головною метою якої є розвиток, покращення або підтримка хорошого фізичного стану та запобігання хворобам цивілізації. Також варто відзначити, що компанії фітнес-індустрії активно пропонують додаткові послуги. Тому до фітнес-індустрії відносяться переважно фітнес-клуби, які обладнані, зокрема, устаткуванням для аеробних і силових вправ, фітнес-клуби, в яких організуються групові заняття (аеробіка, пілатес або бойові мистецтва). Фітнес-клуби також іноді пропонують доступ до басейну, спа-процедур або масажу.

Фітнес-індустрія є відносно новою галуззю економіки, новішою за зростання масової популярності спортивних подій у першій половині 20 століття, і вона постійно розвивається. Динаміка розвитку фітнес-індустрії в значному ступні залежить від факторів зовнішнього середовища. Тому введення у березні 2020 року локдауну в багатьох країнах негативно вплинуло стан фітнес-індустрії, в тому числі і в Польщі.

Аналіз досліджень та публікацій

Історія містить незліченну кількість прикладів того, як люди завжди підтримували форму. Ідеалом у Стародавній Греції вважалося добре мускулисте і пропорційне тіло, про що свідчать численні скульптури того періоду. Ленс С. Даллек і Лен Кравтіц в «Історії фітнесу» стверджують, що навіть серед первісних людей регулярна фізична активність, яка здійснювалася на додаток до полювання та збиральництва, була звичайною практикою [2]. Ця додаткова діяльність була спрямована на створення сил, необхідних для отримання їжі, захисту близьких або територіальних завоювань. У класичні часи в Стародавній Греції для підтримки здорового способу життя, високого рівня фізичної активності та боєдатності громадяни відвідували гімнасії, які будувалися переважно у великих містах. Серед вільних громадян відвідування таких центрів вважалося престижною і обов'язковою справою [3].

Індустріальна епоха, створивши світ, повний достатку та більш мирний, зменшила силу цього стимулу. Не м'язова сила, а здібності та освіта забезпечували життя, набагато краще, ніж у доіндустріальну епоху. У світі не тільки прискорилося зростання ВВП на душу населення, а й збільшилася тривалість життя. Якщо на початку 19 століття вона не перевищувала 40 років ніде в світі, то зараз вона перевищує 70 років [1]. Якби не рекреаційний вид спорту, вона, ймовірно, була би нижче. Життя людини подовжилося відповідно до технічного прогресу, в основному в результаті кращого харчування (тобто збільшення кількості споживаних калорій) і кращого доступу до все більш ефективних ліків, а не в результаті так званого здорового способу життя, заснованому на регулярній фізичній активності та правильному харчуванні (тобто з достатньою кількістю поживних речовин). Історична «перевірка» стану громадян відбулася під час Другої світової війни [18]. Багато солдатів строкової служби через свій поганий стан були просто не придатні до фронту. У Сполучених Штатах майже половині кандидатів на військову службу було відмовлено з цієї причини. Не дивно, адже міський спосіб життя та робота вимагали значно менше руху, аніж сільські, до того ж у населення спостерігалось надмірне та нездорове споживання. Ініціатором моди на загальні види спорту для покращення та підтримки фізичної форми був лікар Кен Х. Купер. У 1968 році він опублікував книгу «Аеробіка», в якій представив невідому раніше програму вправ, яку незабаром почали виконувати американські домогосподарки [7]. Ці вправи почали набувати справжньої популярності у 1980-х роках завдяки діячам поп-культури, таким як знаменита актриса Джейн Фонда, яка відкрила свій клуб аеробіки. Популярність аеробіки, яка вважається жіночою справою, також була доповнена популярністю «чоловічих» силових видів спорту, головним чином, бодібілдингу, символом якого є такі зірки бойовиків, як Сильвестр Сталлоне або 7-разовий володар титулу Містер Олімп Арнольд Шварценеггер. Це були часи експорту американської культури за кордон, і культура фізичних вправ була частиною цього експорту. До Польщі він дійшов у 1980-х роках, але лише після політичної трансформації 1989 року почав повноцінно розвиватися.

Зараз, у третьому десятилітті XXI століття, фітнес-клуби є практично в кожному великому польському місті, а працівники фітнес-індустрії (тренери, спортсмени, дієтологи) є одними з найвідоміших і найефективніших знаменитостей у Польщі – інфлюенсерами, які мотивують поляків до здорового способу життя.

Формулювання цілей статті

Мета статті – дослідити стан польського ринку фітнес-послуг в умовах турбулентності та перспективи його розвитку.

Виклад основного матеріалу

Розглянемо, як виглядає польський ринок фітнес-послуг на тлі європейського ринку цих послуг.

У Європейському звіті про ринок охорони здоров'я та фітнесу за 2020 рік Deloitte оцінює, що в 2019 році європейська армія тих, хто займається спортом, складалася з 64 мільйонів членів, які відвідували 63 644 клуби, витративши на них 28,3 млрд. євро (приблизно 34 мільярди доларів США) [8]. Доходи галузі зростали приблизно на 1-3% щорічно. Головним драйвером зростання є зростання кількості клубів і клієнтів. Ціни на послуги падали внаслідок розширення бюджетних фітнес-мереж. Середня місячна вартість підписки в Європі в 2019 році становила 38,4 євро порівняно з 38,6 євро в 2018 році. Незважаючи на наявність великих гравців на фітнес-ринку, він залишається висококонкурентним. На 10 найбільших фітнес-операторів у Європі припадає лише 12,9% доходів. Це означає, що ця галузь все ще є переважно сферою малого та середнього бізнесу. Найбільші доходи в Європі генерують ex aequo німецькі та британські компанії (5,5 млрд євро у 2019 році), що становить 40% всього ринку. Польська промисловість посідає 7 місце в європейському рейтингу з 986 млн євро доходів і 4%-ої частки ринку. За величиною доходів у 2015-2019 роках він зростав у середньому менше ніж на 4% щорічно.

Європейський ринок здоров'я та фітнесу в 2021 році оцінювався в 22,94 мільярда доларів США. Очікується, що до 2026 року ринок досягне 32,55 мільярда доларів США [9].

В наступні роки зростання європейського ринку здоров'я та фітнесу має відбуватися під впливом ключових структурних тенденцій, таких як урбанізація, сприяння охороні здоров'я, фітнес-технології та програми благополуччя працівників. Очікується, що протягом прогнозованого періоду 2022-2026 рр. ринок зростатиме на рівні 7,25% [9].

Європейський ринок здоров'я та фітнесу можна поділити на такі регіони: Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Іспанія та решта Європи. У вартісному вираженні у 2021 році Німеччина займала значну частку європейського ринку здоров'я та фітнесу, тобто, близько 20%, оскільки німці прагнуть зменшити стрес і залишатися у формі, тому все більше і більше людей приєднуються до фітнес-клубів. За кількістю клубів Німеччина займала приблизно 15% європейського ринку здоров'я та фітнесу через зростання ожиріння та захворювань, пов'язаних зі способом життя. Це збільшило попит на відвідування фітнес-клубів.

Прогнозується, що кількість оздоровчих і фітнес-клубів на європейському ринку до 2026 року досягне 87,42 тис. клубів. Кількість фітнес-клубів і центрів активно зростає. Це пояснюється, переважно, тим, що більше людей висловлюють бажання відвідувати тренажерний зал. Тому кількість незалежних тренажерних залів по сусідству також збільшується.

Середня ціна вхідного квитка у фітнес-клуб у Польщі, якщо її виразити в номінальному виразі, значно нижча за середню європейську (менше 27 євро на місяць). Але якщо її виразити як частку наявного доходу, тоді це вже близько до цього середнього значення. У 2019 році кількість людей, які займаються спортом у Польщі, зросла на понад 2%, перевищивши 3 мільйони. Проте це зростання було не лише повільнішим, ніж в інших провідних країнах, але й нижчим за загальноєвропейський середній показник (3,7%). 1,2 мільйона службових квитків протягом цього періоду слід додати до кількості квитків, придбаних окремо. Водночас проникнення на ринок у Польщі (частка учасників у загальній чисельності населення) становило приблизно 8%, тоді як на найбільш розвинутих ринках воно становить від 15% до 20% - це свідчить про величезний потенціал розвитку польського рекреаційного спорту. Зокрема, у період, який безпосередньо передував пандемії, фізична активність поляків систематично зростала. Як зазначається в роботі [14], у 2019 році аж 64% населення Польщі старше 15 років (тобто майже 21 мільйон) користувалися трафіком принаймні раз на місяць. Також зросла кількість людей, для яких фізичні вправи стали постійним елементом активного способу життя – 19%. Поляки займалися спортом 5 разів на тиждень [14].

2020 рік, тобто час локдауну та соціального дистанціювання, в багатьох країнах був періодом обмеження активності [15], в тому числі і фізичної. Фізична активність деяких поляків впала нижче мінімального рівня, необхідного для підтримки здоров'я. Як зазначено на веб-сайті Nauawpolsce.pap.pl, «весняний локдаун, пов'язаний з пандемією Covid-19, змусив поляків обмежити фізичні вправи. Це сприяло зниженню загального рівня фізичної активності поляків на 4 відсоткові пункти – з 65% до 61% на початок 2020 року. під час весняного локдауну. Тоді аж 43% людей, які займаються спортом, зізналися, що обмежили тренування. З відновленням роботи спортивних об'єктів у червні 2020 року фізична активність населення зросла до 63%» [6]. Він залишався на цьому рівні протягом кількох місяців, аж до осені, коли його рівень знизився через черговий локдаун. Звичайно, деякі люди компенсують неможливість займатися спортом у спортивних закладах фізичними зайняттями вдома чи на вулиці. Проте порівняно з рештою суспільства ця група нечисленна. Слід також зазначити, що під час пандемії неспортивна фізична активність поляків, тобто активність, пов'язана з повсякденними справами, також мала знизитися. Багато людей почали виконувати свої обов'язки з домашнього робочого місця, тому пересуваються в обмеженому просторі. Також немає жодних причин виходити з дому, окрім здоров'я, службових потреб і покупок – адже всі розважальні заклади були закриті.

Це призвело до негативних наслідків від зниження активності (збільшення прогулів і витрат на лікування), тому що це основна причина хронічних захворювань – організм негайно, але неадекватно

адаптується до недостатньої фізичної активності, і, якщо цей стан продовжується, це призводить до значного зниження очікуваної кількості років життя та його якості [11]. Тут варто зазначити, що проведене під час весняного карантину опитування, показало, що серед людей, які обмежують фізичну активність, 74% відчули погіршення самопочуття, 65% помітили негативний вплив зниження активності на здоров'я, а 61% - на свою фігуру» [12].

На жаль, пандемічний спад фізичної активності поляків збігається з довгостроковою тенденцією до зниження. Як уже зазначалося вище, останні роки фізична активність мешканців Польщі знижується [14]. Кожний четвертий житель Польщі (28%) регулярно займається спортом; в ЄС-28 це близько 40% людей. Більше половини мешканців Польщі кажуть, що взагалі не займаються спортом (56%). Це означає, що відсутність фізичної активності зросла на 10 відсоткових пунктів з 2004 року [14]. Це не суперечить наведеним раніше даним – йдеться про тривалий період і базується на іншому методі вимірювання.

У Польщі приблизно 10 тис. спортивно-оздоровчих споруди, з них 3-3,5 тис. – це фітнес-клуби або споріднені організації. Структура ринку схожа на середню по Європі: є кілька великих гравців (операторів) з загальнонаціональними мережами клубів (найбільший має понад 100 закладів) і індивідуальні клуби. Польський ринок, однак, відрізняється ступенем нетворкінгу – у той час як у таких країнах, як Швеція чи Франція, мережі (гравці, які мають принаймні 4 клуби) належать 50% і 35% усіх фітнес-закладів відповідно, у Польщі це лише 13% [8]. Однак це означає певне зростання порівняно з 2018 роком – на 2% [10]. За звичайних умов (якби не пандемія) Польща мала б справу з подальшою консолідацією даного ринку, що можна трактувати як його «дозрівання». Лише у фітнес-клубах у Польщі працює близько 50 тисяч людей. Крім того, за оцінками Польської асоціації персональних тренерів, професією персонального тренера займаються понад 30 000 осіб, і зазвичай вони працюють як «фрилансери» [14].

Іноземні фітнес-оператори часто працюють у багатьох країнах одночасно. Також у Польщі є клуби іноземного капіталу (наприклад, McFit). Тим не менш, переважна більшість клубів у Польщі все ще є фірмами з вітчизняним капіталом або такими, якими значною мірою співволодіють поляки. Це може бути результатом ряду факторів, зокрема:

1. Ринок комерційного фітнесу в масовому вимірі відносно молодий, йому не більше 50 років. Коли Польща приєдналася до групи країн з вільною ринковою економікою, іноземні мережі не були достатньо розвинені, щоб негайно вийти на польський ринок. Тим часом амбітні польські компанії заповнили цю прогалину.

2. Технології та ноу-хау у фітнес-індустрії відносно легко отримати через їхню природу. Це не сучасний банкінг із його складними процесами та міжнародними умовами, який був загадкою для польських фінансистів 90-х років. У другій половині 1990-х років розвиток мережі Інтернет і досить хороша якість освіти в спортивних академіях сприяли передачі спеціальних знань у галузі фітнесу. Наприклад, згідно з так званним Шанхайським рейтингом, Польща має найкращий спортивний університет у Центральній та Східній Європі – Академію фізичного виховання та спорту в Гданську [19].

3. Відносно вільні ринкові умови фітнес-індустрії означали, що в ній спробували свої сили не стільки професійні інвестори, скільки повні енергії ентузіасти. Ні відкриття фітнес-клубу, ні персональні тренування не вимагали (і не потребують) ніяких спеціальних державних дозволів. Фітнес-клуби підпорядковувалися загальним правилам ведення бізнесу. І єдиним додатковим нормативним актом був фактично наказ міністра охорони здоров'я, який регулював санітарні правила, якими вони повинні керуватися. Економічна свобода також дозволила людям з-за кордону експериментувати в Польщі з інноваційними бізнес-моделями в спортивній індустрії.

Унікальною бізнес-моделлю в Польщі, яка практично не має аналогів на зовнішніх ринках, є картки MultiSport, власникам яких надається право користуватися послугами спортивних і рекреаційних закладів по всій країні. Саме необхідність зниження ризиків ведення бізнесу [5] вимагають від підприємств пошуку та впровадження новітніх бізнес-моделей. Картки MultiSport пропонуються працівникам роботодавцями як понад заробітна плата, і вони все ще значною мірою фінансуються з фонду соціальних виплат і – залежно від конкретного підприємства – також з доходів компанії. В результаті працівник витрачає кілька десятків злотих на місяць на доступ практично до всього світу фітнесу, замість понад 100 злотих на місяць на індивідуальну підписку в одному клубі чи мережі. Програма розроблена та впроваджена компанією Benefit Systems. Бізнес-модель Benefit Systems також знайшла послідовників (наприклад, OK System, яка зараз належить Medicover). Інтенсивні заходи, спрямовані на популяризацію фізичної активності серед працівників, зменшення бар'єрів для входу та підвищення обізнаності роботодавців сприяли останніми роками значному розширенню групи працівників, які використовують спортивну інфраструктуру. Варто зазначити, що унеможливлення користування цими послугами є фактично вимушеним зменшенням оплати праці (в її нефінансовій частині).

Зовнішній ефект, який впливає з самої суті фізичної активності, створеної фітнес-індустрією, полягає в перевагах для всієї економіки, пов'язаних з тим, що фізична активність працівників покращує стан їхнього здоров'я, що перетворюється на економію для компаній і державного сектору і, як результат, позитивно впливає на зростання ВВП. Фітнес-індустрія, як і інші сектора сфери послуг [4; 16, 17], завдяки дії мультиплікаційного ефекту, створюють додану вартість та робочі місця у пов'язаних з нею галузях.

Можна з упевненістю сказати, що в Польщі фітнес-індустрія добре розвинена в порівнянні з іншими секторами дозвіллевих послуг і дає значні доходи. Це теж надзвичайно перспективний бізнес. Порівнюючи це з іншими послугами, які пропонують різноманітні форми відпочинку та проведення вільного часу, слід враховувати все ще низьке проникнення на ринок (8%) фітнес-індустрії. Якщо припустити, що проникнення досягне рівня розвинутих країн (понад 15%), його доходи можуть навіть подвоїтися за відносно короткий час. Важко очікувати того ж від інших дозвіллевих галузей, які працюють на ринках, що значною мірою насичені (наприклад, гастрономія) або схильні до швидкого насичення (наприклад, кінотеатри).

Під час карантину для підтримки цього сектору польської економіки держава спрямувала допомогу у розмірі 0,2% ВВП. Порівняємо його вплив на економіку з впливом фондів ЄС. Наразі кошти ЄС інвестувалися в проекти, значна частина яких повинна була реалізовуватися з ними або без них (наприклад, будівництво доріг). Тому постає питання: скільки додаткового зростання реального ВВП Польща завдячує коштам ЄС. За оцінками самої Європейської Комісії, у 2014-2020 рр. це було приблизно 3,6% ВВП, тобто приблизно 0,5% ВВП щорічно [13]. Тож видно, що більша частина допомоги фітнес-індустрії спрямовувалась з фондів ЄС. Також це означає ще більші доходи через позитивні зовнішні ефекти, які фітнес-індустрія створює для всієї економіки (і держави).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. Рекреаційна та спортивна індустрія стала важливою галуззю польської економіки. Зовнішні ефекти, які вона створює, є сильними, багаторівневими та навіть однозначно корисними для всієї економіки та суспільства. Не лише сама галузь створює нові робочі місця, а й стимулює їх створення у суміжних галузях та підвищує рівень громадського здоров'я, підвищуючи професійну активність поляків. Таким чином, це опосередковано сприяє значному покращенню стану фінансів держави.

Література

1. Ващук Л. Передумови розвитку та становлення фітнесу в Україні // Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві, 2013, № 3, с. 7-9.
2. Корносенко О.К. Роль фітнесу в системі оздоровчої фізичної культури // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету, Серія: Педагогічні науки. Фізичне виховання та спорт, 2013, вип. 112 (3), с.228-232.
3. Лазоренко С. А., Чхайло М. Б., Бугаєнко Т. В. Сакральний зміст спортивних об'єктів давнини // Наукові інновації та передові технології, Серія Державне управління, Право, Економіка, Психологія, Педагогіка. 2022. № 3(5), с. 126-137.
4. Несторенко Т.П. (2021). Значення університету для економіки міста: приклад впливу переміщеного університету. Вісник Хмельницького національного університету, 2021, №5, т. 1, 2021 (298), 223-227. URL : <https://cutt.ly/0YcXkE4>
5. Чукурна О. П., Сиволап Л. А., Несторенко Т. П. Економічний механізм оцінки ризику реалізації маркетингової стратегії. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2021. № 2 (50). С. 102–109. URL : <https://cutt.ly/pPubdUl>, doi : 10.33783/1977-4167-2021-50-2-102-109.
6. Branża fitness szykuje powozy za lockdown. Straty idą w miliardy. Money.pl. URL : <https://cutt.ly/zZerNQx>.
7. Dalleck L. C., Kravtiz L. (2002). The history of fitness: From primitive to present times, how fitness has evolved and come of age. IDEA Health & Fitness Source. Vol. 20, Issue 1. URL : <https://cutt.ly/uMVtee7>.
8. European Commission. URL : https://ec.europa.eu/info/index_en
9. European Health and Fitness Market with Impact of Covid-19 and Forecast up to 2026. URL : <https://cutt.ly/YMkInUB>
10. GUS. Uczestnictwo w sporcie i rekreacji ruchowej w 2020. Warszawa, URL : <https://stat.gov.pl>
11. Hallgren M., Vancampfort D., Schuch F., Lundin A., Stubbs B. More Reasons to Move: Exercise in the Treatment of Alcohol Use Disorders. Front Psychiatry. 2017 Aug 28; 8: 160. doi: 10.3389/fpsy.2017.00160.
12. Helsing L.M., Løberg M. etc. A Randomised Trial of Covid-19 Transmission in Training Facilities. 2020. doi: <https://doi.org/10.1101/2020.06.24.20138768>. URL : <https://cutt.ly/EZetXaa>
13. Komuda L. Pracujący w rolnictwie, przemyśle i usługach. 2022. URL : <https://cutt.ly/PMVyhif>.
14. Kutwa K., Rafał M. Polski rynek sportu: wyzwania – wpływ społeczno-gospodarczy – trendy. Warszawa, 2019.
15. Lemish K., Nestorenko T., Tokarenko O. Interaction of business and education in hospitality, restaurant, and catering business in Ukraine. Journal of Modern Economic Research. 2021. Vol. 3, № 4, 5-20. URL : <https://cutt.ly/nKeRkjh>
16. Nestorenko T., Ostenda A., Kravchik Yu., Nestorenko O. Entrepreneurship and universities: a place of academic business incubators. Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology. 2022. Vol. 7. № 1. 63-71. <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2022-1-7>. URL : <https://cutt.ly/qG8GaI5>
17. Nestorenko T., Tokarenko O., Kolmakova O. Entrepreneurship in Eastern Ukraine: development in the

context of armed conflict and the Covid-19 pandemic. International Relations 2021: Current issues of world economy and politics. Proceedings of scientific works from the 22nd International Scientific Conference 2nd – 3rd December 2021 510-517. URL : <https://cutt.ly/DHUw2WV>

18. Payne A. Marketing usług. Warszawa, PWE, 2016.

19. Zdrowie za miliard dolarów – branża fitness w Polsce i jej znaczenie dla ducha, ciała i PKB. Warszawa, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, 2021.

References

1. Vashchuk, L. (2013). Peredumovy rozvytku ta stanovlennia fitnessu v Ukraini [Prerequisites for the development and formation of fitness in Ukraine]. *Physical education, sport and health culture in modern society*, # 3, 7-9.

2. Komosenko, O.K. (2013). Rol fitnessu v systemi ozdorovchoi fizychnoi kultury [The role of fitness in the system of improving physical culture]. *Bulletin of the Chernihiv National Pedagogical University, Series: Pedagogical Sciences. Physical education and sports*, iss.112(3), 228-232.

3. Lazorenko S.A., Chhailo M.B., Buhaienko T.V. (2022). Sakralnyi zmist sportyvnykh ob'ektiv davnyyny [The sacred meaning of ancient sports facilities]. *Scientific innovations and advanced technologies, Series Public administration, Law, Economics, Psychology, Pedagogy*. # 3(5), 126-137.

4. Nestorenko, T.P. (2021). Znachennia universytetu dlia ekonomiky mista: pryklad vplyvu peremishchenoho universytetu [The importance of the university for the city's economy: an example of a relocated university impact]. *Herald of Khmelnytskyi National University*, #5, vol. 1 (298), 223-227. URL : <https://cutt.ly/0YcXkE4>

5. Chukurna O.P., Syvolap L.A., Nestorenko T.P. (2021). Ekonomichnyi mekhanizm otsinky ryzyku realizatsii marketynhovoї stratehii [Economic mechanism of risk assessment of marketing strategy implementation]. *Bulletin of Berdiansk University of Management and Business*. # 2 (50). 102–109. URL : <https://cutt.ly/pPubdU1>, doi : 10.33783/1977-4167-2021-50-2-102-109.

6. Branża fitness szykuje pozwy za lockdown. Straty idą w miliardy. Money.pl. URL : <https://cutt.ly/zZerNQx>.

7. Dalleck L. C., Kravtitz L. (2002). The history of fitness: From primitive to present times, how fitness has evolved and come of age. IDEA Health & Fitness Source. Vol. 20, Issue 1. URL : <https://cutt.ly/uMVtee7>.

8. European Commission. URL : https://ec.europa.eu/info/index_en

9. European Health and Fitness Market with Impact of Covid-19 and Forecast up to 2026. URL : <https://cutt.ly/YMkInUB>

10. GUS. Uczestnictwo w sporcie i rekreacji ruchowej w 2020. Warszawa. URL : <https://stat.gov.pl>

11. Hallgren M., Vancampfort D., Schuch F., Lundin A., Stubbs B. (2017). More Reasons to Move: Exercise in the Treatment of Alcohol Use Disorders. *Front Psychiatry*. Aug 28; 8: 160. doi: 10.3389/fpsy.2017.00160.

12. Helsingen L.M., Løberg M. etc. (2020). A Randomised Trial of Covid-19 Transmission in Training Facilities. doi: <https://doi.org/10.1101/2020.06.24.20138768>. URL : <https://cutt.ly/EZetXaa>

13. Komuda L. (2022). Pracujący w rolnictwie, przemyśle i usługach. URL : <https://cutt.ly/PMVyihf>.

14. Kutwa K., Rafał M. (2019). Polski rynek sportu: wyzwania – wpływ społeczno-gospodarczy – trendy. Warszawa.

15. Lemish K., Nestorenko T., Tokarenko O. (2021). Interaction of business and education in hospitality, restaurant, and catering business in Ukraine. *Journal of Modern Economic Research*. Vol. 3, № 4, 5-20. URL : <https://cutt.ly/nKeRkjh>

16. Nestorenko T., Ostenda A., Kravchuk Yu., Nestorenko O. (2022). Entrepreneurship and universities: a place of academic business incubators. *Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*. Vol. 7. № 1. 63-71. <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2022-1-7>. URL : <https://cutt.ly/qG8Ga15>

17. Nestorenko T., Tokarenko O., Kolmakova O. (2021). Entrepreneurship in Eastern Ukraine: development in the context of armed conflict and the Covid-19 pandemic. International Relations 2021: Current issues of world economy and politics. Proceedings of scientific works from the 22nd International Scientific Conference 2nd – 3rd December 2021. 510-517. URL : <https://cutt.ly/DHUw2WV>

18. Payne A. (2016). Marketing usług. Warszawa, PWE.

19. Zdrowie za miliard dolarów – branża fitness w Polsce i jej znaczenie dla ducha, ciała i PKB (2021). Warszawa, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-45](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-45)

УДК 330

Тетяна ГРИНЬКО

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

<https://orcid.org/0000-0002-7882-4523>

Тетяна ГВІНІАШВІЛІ

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

<https://orcid.org/0000-0002-7961-2549>

Анастасія ПІНДИЧ

КП « ДОКОЛ»

<https://orcid.org/0000-0003-0429-5988>

ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК СЕРЕДНЬОГО ТА МОЛОДШОГО ПЕРСОНАЛУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У статті узагальнено підходи до визначення сутності професійного розвитку персоналу. Визначено роль середнього та молодшого медичного персоналу в системі охорони здоров'я, як важливої складової забезпечення ефективності та результативності її функціонування. Окреслено стан та глобальні тенденції розвитку сестринської справи. Виявлено проблеми та недоліки реалізації безперервного професійного розвитку медичного персоналу в Україні. Проведено дослідження успішного закордонного досвіду професійного розвитку медичних сестер, зокрема за європейською та американською моделями. Виокремлено корисні інструменти для організації безперервного професійного розвитку на основі компетенцій, запозиченими із закордонного досвіду. Висвітлено основні положення теорії From Novice To Expert (від новачка до експерта), розробленої П. Беннер. Запропоновано з метою удосконалення системи безперервного професійного розвитку середнього та молодшого медичного персоналу застосовувати авторську модель П. Беннер «Клінічні сходи, як шлях професійного просування» в закладах охорони здоров'я України.

Ключові слова: розвиток персоналу, середній та молодший медичний персонал, заклади охорони здоров'я, безперервний професійний розвиток медичного персоналу, закордонний досвід.

Tetyana GRYNKO, Tetyana GVINIASHVILI

Oles Honchar Dnipro National University

Anastasya PINDICH

KP "DOKOL"

PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF SECONDARY AND JUNIOR STAFF OF HEALTH CARE INSTITUTIONS

The article summarizes approaches to determining the essence of professional development of personnel. The role of middle and junior medical personnel in the health care system is defined as an important component of ensuring the efficiency and effectiveness of its functioning. The state and global trends in the development of nursing are outlined. The problems and shortcomings of the implementation of continuous professional development of medical personnel in Ukraine have been identified. A research of the successful foreign experience of the professional development of nurses, in particular according to the European and American models, was conducted. Useful tools for organizing continuous professional development based on competencies borrowed from foreign experience are highlighted. The main provisions of the From Novice To Expert theory, developed by P. Benner, are highlighted. In order to improve the system of continuous professional development of middle and junior medical personnel, it is proposed to apply the author's model P. Benner "Clinical ladder as a way of professional advancement" in health care institutions of Ukraine.

Key words: staff development, middle and junior medical staff, healthcare facilities, continuous professional development of medical staff, foreign experience.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Реформа системи охорони здоров'я в Україні являє собою пріоритетне завдання внутрішньої політики держави, яка вважає, що високий рівень здоров'я населення є найбільшою цінністю. Останніми тенденціями розвитку сфери медичних послуг стало підвищення вимог до якості та ефективності медичної допомоги та обслуговування, у зв'язку з чим значно підвищились вимоги до професійного рівня персоналу медичних закладів. З огляду на це, актуального характеру набувають проблеми, пов'язані з професійною підготовкою, перепідготовкою, підвищенням кваліфікації та професійного зростання середнього та молодшого медичного персоналу, що пояснює інтерес до них як науковців так і практиків.

Аналіз досліджень та публікацій

Теоретичні аспекти професійного розвитку персоналу стали предметом наукових досліджень українських та закордонних вчених, таких як Грішнова О.А., Єгоршин А.П., Крушельницька О.В., Клиффорд Дж., Савченко В.А., Ситник Н.І., Стернійчук М. А., Торп С., Шекшня В.С. та інші. Особливості управління персоналом в сфері медичних послуг знайшли своє відображення в наукових працях Антонова

С.В., Носуліч Т.М., Труніної І.М., Сербіна Р.А., Ровенської В. В., Саржевської Є. О. та інших. Проблеми підготовки та професійного розвитку медичних працівників стали предметом розгляду Аяпова К. А., Бубликової І. В., Гапонової З. В., Перфільєвої Г. М., Вартанян Ф. Е., Орлова О. А., Гаврилова Н. І., Фофанова В. П., Мухіної С. А., Тарновської І. І. Черчикової Л., Каленюка А., Сергійчука Р., та ін. Незважаючи на вагомий науково-теоретичний дослідження в даному напрямку, окремі аспекти теоретичних засад та практичної реалізації професійного розвитку середнього та молодшого медичного персоналу потребують подальшої уваги як науковців так і практиків. Зазначені обставини обумовлюють актуальність обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті

Мета статті – виявлення проблем та напрямків вдосконалення професійного розвитку середнього та молодшого медичного персоналу в закладах охорони здоров'я України.

Виклад основного матеріалу

Важливою складовою системи управління персоналом підприємства є розвиток персоналу. Розвиток персоналу є комплексним, багатограним поняттям, що охоплює економічні, соціальні, психологічні та педагогічні проблеми. Багатоаспектність даної дефініції обумовлює відсутність в наукових колах загально визнаного підходу до її трактування. Різними вченими представлено авторські визначення категорії «розвиток персоналу» в залежності від аспектів з точки зору яких проводять теоретичні дослідження.

За результатами аналізу наукових джерел та практики діяльності сучасних підприємств можна дійти висновку, що професійний розвиток персоналу виокремлюють як окремий напрямок управлінської діяльності. Здебільшого професійний розвиток персоналу пов'язують з підвищенням кваліфікації, вдосконаленням його професійних знань, вмінь, навичок. Важливою складовою професійного розвитку персоналу є «підвищення загального інтелектуального рівня особистості, ерудиції, комунікабельності, оскільки освічена людина вільно орієнтується в сучасному складному світі, а набуття загальних компетентностей позитивно впливає на морально-психологічний клімат, підвищується мотивація працівників до праці, їх вірність цілям і стратегічним задачам організації, забезпечується ієрархічність в управлінні, а також знижується плинність персоналу» [1, с. 61]. Крім того, особистісний та гармонійний розвиток людини є різнобічним процесом «набуття та вдосконалення її фізичних, психологічних, моральних і економічних якостей в їх розмірності й органічній єдності, що означає всебічний розвиток людини як створіння соціального, яке володіє свідомістю (розумом), активного та здатного до результативної і продуктивної праці» [1, с. 62].

Сфера охорони здоров'я України перебуває в процесі комплексного реформування, націленого на забезпечення автономності медичних установ, формування нових підходів до управління ними на загальних засадах менеджменту, покращення якості медичних послуг та їх доступності різним верствам населення. Отже, в нашій країні «взято курс на кардинальне реформування, спрямоване на створення системи охорони здоров'я, орієнтованої на пацієнта (фінансування базового пакета послуг, розробка та реалізація стратегії розвитку кадрових ресурсів, вибір лікаря й медичного закладу, підвищення якості послуг тощо) і здатної забезпечити медичне обслуговування для всіх громадян на рівні розвинутих європейських держав» [2, с. 162-168].

Розв'язання насущних проблем системи охорони здоров'я України багато в чому залежить від рівня кваліфікації медичних кадрів, їх базової та післядипломної освіти. Вдосконалення технологій, застосування інноваційних методів, нових прийомів у медичній практиці обумовили «зміщення в понятті «компетентність» акцентів від професійних знань та навичок до особистісних здатностей і рис фахівця, які дають йому змогу досягнути очікуваних суспільством результатів» [3, с. 90]. Швидкість таких змін потребує вдосконалення професійного рівня, отримання та вдосконалення набутих знань, формування нових навичок та вмінь медичним персоналом, так як «якість надання медичної допомоги та її безпека у першу чергу залежить від кваліфікації медичних працівників» [3, с. 91].

Важливим напрямком підвищення професійного рівня медичного персоналу є концепція life learning (навчання впродовж життя), трансформована в систему безперервного професійного розвитку, роль якого в сучасних умовах суттєво зростає, через зростання вимог до професійної компетентності медичних фахівців, що знаходить свій прояв у соціалізації, перш за все, професійній, яка формується через опанування нових професійних компетенцій та за особистісною, яка доповнює та збагачує процес шляхом формування загальнолюдських цінностей, мови, культури мислення тощо. Безперервна освіта стає інструментом суспільного розвитку й одним з факторів усунення протиріч між зростаючими вимогами сучасності та парадигмою освіти [4, с. 53].

Середній та молодший медичний персонал є важливою ланкою в системі охорони здоров'я, без якої неможлива ефективна та результативна організація її функціонування, неможливо досягти успіху у формуванні, підтримці, збереженні та відновленні здоров'я громадян. Всесвітня організація охорони здоров'я зазначає, що медичні сестри в значній мірі формують потенціал для задоволення потреби людини в якісній та доступній медичній допомозі.

Станом на кінець 2021 р. у всьому світі чисельність медичних сестер складала 27,9 мільйона осіб, з урахуванням наявних потреб це означає брак 5,9 мільйона медичних сестер. Переважна частина (89%) цього дефіциту припадає на країни з низьким рівнем доходу та з доходом нижче середнього рівня. Прогнозується, що чисельність сестринських кадрів до 2030 р. збільшиться до 36 мільйонів, проте 70% цього прогнозованого зростання відбудеться, як очікується, у країнах із доходом вище середнього та з високим рівнем доходу. Чисельність кадрів акушерок оцінюється в 1,9 мільйона людей з аналогічною картиною несправедливого розподілу щодо країн з низьким рівнем доходу та з доходом нижчим за середній рівень. Приблизно кожна восьма медична сестра працює не в тій країні, де вона народилася чи здобула освіту. За результатами аналізу статистичних даних, у країнах з високим рівнем доходу в 15 разів більше медичних сестер, які народилися або здобули освіту за кордоном, ніж у країнах інших категорій за рівнем доходу. Під час пандемії COVID-19 міжнародна трудова мобільність та міграція, ймовірно, зросли внаслідок підвищеного попиту на сестринський персонал та пом'якшення вимог до отримання дозволу для професійних занять діяльністю. Медичні сестри – це найбільша чисельна категорія в структурі медичного персоналу. На долю сестринського персоналу припадає майже 60% усього персоналу в системі охорони здоров'я [5].

В українській системі охорони здоров'я станом на кінець 2020 року працювало 201,8 тис. медичних сестер, з них з мали вищу категорію 105, 8 тис. осіб (52% від загальної кількості), першу категорію 25,6 тис. осіб (13%) та другу категорію – 17,4 тис. осіб (9%) [6].

Реформа охорони здоров'я, впроваджена в нашій країні зачепила різні аспекти діяльності в сфері медицини, в тому числі не оминула й проблеми професійної підготовки та професійного розвитку середнього та молодшого медичного персоналу. Кабінетом міністрів України затверджено Положення про систему безперервного професійного розвитку медичних та фармацевтичних працівників, яке вже з 2023 року почне діяти для середнього та молодшого медичного персоналу.

Професійним розвитком вважають професійне навчання, кар'єрне зростання та підвищення кваліфікації в безперервному комплексному процесі. Заходи БПР – це «освітні заходи медичного спрямування, мета яких – підтримати або підвищити рівень професіоналізму та розвивати індивідуальну медичну практику, щоб задовільнити потреби пацієнтів та оптимізувати роботу сфери охорони здоров'я» [7].

В рамках безперервного професійного розвитку може здобуватись - формальна (вища освіта); - інформальна (медичні сестри самостійно вдосконалюють власні професійні компетенції в процесі професійної діяльності); - неформальна освіта. Неформальну освіту можна здобувати у форматі особистої участі в освітніх подіях у місцях їх проведення та у форматі дистанційного навчання.

Основними проблемами реалізації безперервного професійного розвитку медичного персоналу в Україні можна вважати:

- проблеми фінансування участі працівників у заходах і програмах безперервного професійного розвитку;
- неурегульованість та неузгодженість вимог до змістовного наповнення навчальних програм та провайдерів;
- недосконалість вимог до документів, що підтверджують участь у програмах професійного розвитку.

На тлі зазначених проблем, враховуючи значну роль середнього та молодшого медичного персоналу в системі надання медичної допомоги, імплементацію окремих положень медичної реформи доцільно здійснювати на основі дослідження успішного закордонного досвіду професійного розвитку медичних сестер.

На сучасному етапі підготовка медичних сестер в країнах Європи здійснюється в різних навчальних закладах, до яких відносять медсестринські школи, училища, коледжі, інститути, університети, академії. Більшість країн будує освітній процес таким чином, що на отримання професії медичної сестри знадобиться не менше 3,5 років, але є країни, в яких цей термін є більш тривалим, до таких країн належать Данія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Нідерланди, Польща.

Можна виділити характерні ознаки сучасної освіти в підготовці медичних сестер за європейською моделлю:

1. Навчальні заклади, які здійснюють підготовку медичних сестер входять до системи університетської освіти.
2. Здійснюється перехід на навчання за треступеневою системою професійної підготовки (бакалавр, магістр, доктор наук).
3. Відбувається постійне збільшення кількості та вдосконалення якості освітніх програм.
4. Впроваджуються інноваційні технології навчання, в тому числі дистанційні.
5. Застосовується активна післядипломна освіта, перепідготовка фахівців.
6. Підготовка медичних сестер здійснюється як державними так і приватними навчальними закладами.

В європейській медичній практиці дослідження сестринської діяльності розвивались останні 30-40 років, причому в таких країнах як Данія, Фінляндія, Великобританія їх історія нараховує більше трьох

десятиріччя, то в окремих країнах, які в минулому належали до радянського табору, ця сфера діяльності знаходиться у зародковому стані.

Великобританія, Німеччина, Франція, Швейцарія відносяться до країн, в яких прослідковуються тенденції до визнання сестринської діяльності самостійною професією, що ґрунтується на розвиненій теоретичній базі. Наукові дослідження в цій сфері орієнтовані на практичне застосування набутих результатів. В останні часи в Європі провадиться важлива та змістовна робота в частині подальшого розвитку наукових досліджень в сфері діяльності медичних сестер, в тому числі з метою створення теоретичної бази професії та підвищення якості безперервного професійного розвитку медичних сестер. На досягнення означеної мети скеровано зусилля Всесвітньої організації охорони здоров'я - ВООЗ (World Health Organization), Міжнародної ради медичних сестер (International Council of Nurses) та Робочої групи європейських медичних сестер-дослідників (Workgroup of European Nurse Researchers).

Дещо відмінною можна вважати американську модель медсестринської освіти, яка є комплексною. Програми підготовки основного ступеню мають тривалість 4 роки, продовж яких можливо отримати диплом «ліцензованої практичної медичної сестри», «дипломованої зареєстрованої медичної сестри» та «бакалавра з медсестринства». Післядипломна освіта в медсестринстві націлена на здобуття наступного ступеню (магістра та доктора філософії). Поступове науково-методичне вдосконалення системи професійної підготовки медичних сестер сприяло підвищенню професійності медичних сестер в США. Особливістю освіти в сфері медсестринства в США є значна гнучкість, можливість зупинки на будь-якому етапі, так як відсутні ліміти на продовження навчання.

Підготовка фахівців в сфері сестринської справи ґрунтується на ключовому принципі надання медичних послуг в країні, що полягає в застосуванні пацієнтоцентрированого підходу, тобто підходу з орієнтацією на пацієнта, що означає комплексний підхід до стану пацієнта та бачення картини в цілому. Фрагментарних знань для застосування такого підходу зовсім недостатньо, необхідна міцна база знань, творче мислення в професійних аспектах, врахування особливостей кожного пацієнта.

В рамках системи безперервного професійного росту було впроваджено програму Фонду Роберта Вуда Джонсона «Майбутні вчені у сестринській справі» (The RWJF Future of Nursing Scholars), основним завданням якої стала підтримка отримання докторської ступені в сестринській справі. Фонд виділяє фінансування на розвиток лідерських якостей у медсестер та мотивує їх до продовження освіти і наукових досліджень в сфері своїх професійних інтересів.

Важливим напрямком безперервного професійного розвитку медичних сестер є просвітницька діяльність Спільноти медичних сестер, найважливішої сполучної ланки у підтримці реформування системи охорони здоров'я американців. Спільнота медичних сестер приймає участь в управлінні галуззю, виконує науково-дослідницьку роботу та працює над трансформацією професії медичної сестри, яка має сильний вплив, забезпечуючи якість медичної допомоги, орієнтованої на пацієнта.

Без перебільшень можна стверджувати, що сестринська справа була і залишається пріоритетною проблемою у роботі Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВОЗ) протягом усіх 60 років існування.

Корисними інструментами для організації безперервного професійного розвитку на основі компетенцій, запозиченими із закордонного досвіду, є наступні:

- залучення персоналу до розробки та/або вибору пріоритетів для безперервного професійного розвитку;
- інформаційні стенди для персоналу, де розміщують необхідну навчальну інформацію та навчальні посібники;
- залучення професійних асоціацій для створення можливостей розвитку безперервного професійного розвитку;
- залучення пацієнтів та асоціацій пацієнтів до участі у заходах з безперервного професійного розвитку з метою урахування потреб та очікувань пацієнтів;
- плани навчання, розроблені спільно з менеджерами/лідерами у сестринській та медичній справі та іншим персоналом;
- онлайн тести та курси для проходження сертифікації;
- регулярне навчання медичного персоналу без відриву від основної роботи за актуальними темами у робочий час.

Цікавим з огляду на практичне застосування в медичних закладах України, може бути підхід, розроблений канадським викладачем сестринської справи Патриції Беннер [8], яка розробила теорію From Novice To Expert (від новачка до експерта). Власну теорію авторка сформувала на основі моделі братів Хьюберта та Стюарта Дрейфусів, які виділяють наступні етапи навчання новим знанням та навичкам в певній сфері: новачок, продовжуючий, компетентний, фахівець, експерт, майстер. Запропонована модель має важливе значення з огляду на два аспекти: модель допомагає визначити зміст та значення кожного етапу навчання; модель пояснює принципи переходу того, хто навчається, з одного етапу на інший.

П. Беннер взяла за основу Дрейфусівську модель та адаптувала її до навчання та професійного розвитку медичних сестер, запропонувавши п'ятиетапний кар'єрний ріст від медичної сестри-початківця до експерта. У своїй роботі автор представила різні компетенції, а також труднощі, з якими стикаються медичні

сестри які нещодавно закінчили навчання, окреслила відмінності між звичайними медичними сестрами та тими, які працюють за окремою спеціалізацією. Модель П. Беннер має назву «Клінічні сходи, як шлях професійного просування» та пропонує основу для опису, прогнозування, пояснення та контролю явищ, пов'язаних з професійною діяльністю медсестринського персоналу. Автор доводить, що компетенції медичної сестри прямо залежить від постійного та безперервного набуття досвіду, знань, навичок, клінічних вмінь, як на теоретичному так і на практичному рівні. При цьому процес навчання навичкам та вмінням повинен базуватися на моделі придбання майстерності так, щоб на кожному етапі навчання він був орієнтований на відповідні цілі та завдання, що сприяють професійному розвитку.

Основною метою застосування запропонованої теорії є надання сестринському персоналу чітких орієнтирів для просування в професійній кар'єрі через встановлення конкретних цілей на кожному рівні.

Формування та реалізація програм безперервного професійного розвитку медичних сестер в закладах охорони здоров'я України, розроблених на засадах теорії П. Беннер, дозволить підвищити професійний рівень середнього та молодшого персоналу, збільшити мотивацію персоналу до його підвищення, покращити якість медичних послуг, наданих пацієнтам медичних закладів та як наслідок підвищити ефективність їх лікування.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Розвиток персоналу є комплексним, багатограним поняттям, що охоплює економічні, соціальні, психологічні та педагогічні проблеми. Професійний розвиток персоналу виокремлюють як окремий напрямок управлінської діяльності, який пов'язують з підвищенням кваліфікації, вдосконаленням професійних знань, вмінь, навичок, інтелектуальним, особистісним та гармонійним розвитком працівників.

У сфері охорони здоров'я України здійснюються процеси комплексного реформування, в тому числі в частині підвищення професійного рівня медичного персоналу, серед якого важливу роль відіграє середній і молодший медичний персонал. Важливим напрямком підвищення професійного рівня медичного персоналу є концепція life learning (навчання впродовж життя), трансформована в систему безперервного професійного розвитку, роль якого в сучасних умовах суттєво зростає, через зростання вимог до професійної компетентності медичних фахівців

Виявлені проблеми та недоліки реалізації безперервного професійного розвитку середнього та молодшого медичного персоналу в Україні потребують пошуку шляхів вдосконалення, в тому числі на основі дослідження закордонного досвіду. Вдосконалення системи безперервного професійного розвитку середнього та молодшого медичного персоналу в закладах охорони здоров'я України запропоновано здійснювати на основі авторської моделі П. Беннер «Клінічні сходи, як шлях професійного просування».

Подальші наукові дослідження доцільно спрямувати в напрямку адаптації закордонного досвіду реалізації програм безперервного професійного розвитку середнього та молодшого медичного персоналу до українських реалій, розробки та обґрунтування інструментарію для застосування в закладах охорони здоров'я України.

Література

1. Гринько Т. В., Кузьменко О.О. Проблеми формування соціальної відповідальності закладів охорони здоров'я. *Управління розвитком*. № 4, 2018. Т 3. С. 1-7.
2. Гринько Т.В., Савченко К.С. Науково-методичні підходи до оцінки кадрового потенціалу медичного закладу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. Острог: НаУОА, 2017. № 7(35). С. 23-27.
3. Гринько Т.В., Шевченко В.А. Організаційно-економічний механізм у системі управління господарською діяльністю закладів охорони здоров'я. *Економіка та підприємництво: Збірник наукових праць*. К.: ДВНЗ «КНЕУ», 2016. Вип. 36-37. С. 96-110.
4. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Ніколаєв Є. Система освіти для медичних сестер в Україні. URL: <https://www.skeptic.in.ua/wp-content/uploads/Nursing-education-in-Ukraine-2019-report.pdf>
6. Ровенська В. В., Саржевська Є. О. Управління персоналом закладів охорони здоров'я в нових умовах господарювання та перспективи розвитку в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 3 (57). 162-168.
7. Труніна І.М., Сербін Р.А., Андрієнко М.С. Особливості управління персоналом у медичній галузі. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2021. Випуск 43. С. 51-56. <http://ejournal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/748>
8. Черчик Л., Каленюк А. Внутрішня атестація в системі управління розвитком персоналу закладів охорони здоров'я. *Економічний форум*. 2022. №3. С. 89-96. URL: http://e-forum.lntu.edu.ua/index.php/ekonomichnyy_forum/article/view/329
9. Черчик Л., Сергійчук Р. Сутність та складові управління розвитком персоналу закладів охорони здоров'я. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2022. №1. С. 58-66.

10. Benner, P. 1982. From Novice to Expert. *The American Journal of Nursing*. 82 (3): 402-407
11. Global strategic directions for nursing and midwifery 2021-2025. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/344562/9789240033863-eng.pdf>
12. Grynko T., Ustymenko S. Professional development of medical personnel as a factor for increasing the economic security of medical service enterprises. *East European Scientific Journal*, 2019. № 11(51). part 4. pp. 24-26.

References

1. Hrynko T. V., Kuzmenko O.O. Problemy formuvannia sotsialnoi vidpovidalnosti zakladiv okhorony zdorovia. *Upravlinnia rozvytkom*. № 4, 2018. T 3. S. 1-7.
2. Hrynko T.V., Savchenko K.S. Naukovo-metodychni pidkhody do otsinky kadrovoho potentsialu medychnoho zakladu. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademii»*. Serii «Ekonomika». Ostroh: NaUOA, 2017. № 7(35). S. 23-27.
3. Hrynko T.V., Shevchenko V.A. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm u systemi upravlinnia hospodarskoiu diialnistiu zakladiv okhorony zdorovia. *Ekonomika ta pidpriemnytstvo: Zbirnyk naukovykh prats*. K.: DVNZ «KNEU», 2016. Vyp. 36-37. S. 96-110.
4. Derzhavna sluzhba statystyky. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Nikolaiev Ye. Systema osvity dlia medychnykh sester v Ukraini. URL: <https://www.skeptic.in.ua/wp-content/uploads/Nursing-education-in-Ukraine-2019-report.pdf>
6. Rovenska V. V., Sarzhevska Ye. O. Upravlinnia personalom zakladiv okhorony zdorovia v novykh umovakh hospodariuvannia ta perspektyvy rozvytku v Ukraini. *Ekonomichniy visnyk Donbasu*. 2019. № 3 (57). 162-168.
7. Trunina I.M., Serbin R.A., Andriienko M.S. Osoblyvosti upravlinnia personalom u medychnii haluzi. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu*. 2021. Vypusk 43. S. 51-56. <http://ejournal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/748>
8. Cherchuk L., Kaleniuk A. Vnutrishnia atestatsiia v systemi upravlinnia rozvytkom personalu zakladiv okhorony zdorovia. *Ekonomichniy forum*. 2022. №3. S. 89-96. URL: http://e-forum.lntu.edu.ua/index.php/ekonomichnyy_forum/article/view/329
9. Cherchuk L., Serhiichuk R. Sutnist ta skladovi upravlinnia rozvytkom personalu zakladiv okhorony zdorovia. *Ekonomichniy chasopys Volynskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*. 2022. №1. S. 58-66.
10. Benner, P. 1982. From Novice to Expert. *The American Journal of Nursing*. 82 (3): 402-407
11. Global strategic directions for nursing and midwifery 2021-2025. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/344562/9789240033863-eng.pdf>
12. Grynko T., Ustymenko S. Professional development of medical personnel as a factor for increasing the economic security of medical service enterprises. *East European Scientific Journal*, 2019. № 11(51). part 4. pp. 24-26.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-46](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-46)

УДК 004

Ганна АНІЛОВСЬКА

Львівський торговельно-економічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-0154-1584>

e-mail: hanna12122014@gmail.com

Юлія ПОЛЯКОВА

Львівський торговельно-економічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-8073-6186>

e-mail: polyakova0909@gmail.com

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИ ПРОВЕДЕННІ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Стаття присвячена з'ясуванню можливостей використання сучасних інформаційних технологій при проведенні наукових досліджень, виявленні тенденцій розвитку інформаційного простору та розробці напрямів щодо адаптації інформаційних технологій до потреб наукової діяльності. Розкрито характерні риси наукової інформації, способи її організації, пошуку та використання. Наголошено на актуалізації питань використання сучасних інформаційних технологій при аналізі процесів, що відбуваються у розвитку наукової діяльності, для прийняття обґрунтованих рішень стосовно їх подальшого розвитку. Одним з таких напрямів є державна підтримка наукових досліджень у сфері інформаційних технологій та телекомунікацій. Інформаційні технології як інструменти наукових досліджень є причиною змін в системі освіти, в науковій діяльності, в методології їх проведення. Визначено, що проведення наукових досліджень вимагає наявності трьох основних компетенцій, необхідних для ефективного здійснення цього процесу. До них належать: ґрунтовні знання предметної області; знання існуючих методик опрацювання даних про предметну область чи проблему, поставлену на вирішення; знання про сучасні інструменти пошуку, отримання та опрацювання інформації, а також вміння їх використовувати.

За результатами дослідження можна стверджувати, що передумовою та вирішальним чинником здійснення наукової діяльності, її реформування й модернізації є інформатизація, яка одночасно є невід'ємною частиною загального процесу інформатизації сучасного суспільства. Інформатизація наукової діяльності ґрунтується на широкому впровадженні й використанні інформаційно-комунікаційних технологій, які, в свою чергу, виступають механізмом побудови єдиного освітнього і наукового простору, що допоможе вирішити такі стратегічні завдання, як реалізація системи безперервної освіти, пріоритетне впровадження в освітній і дослідницькій процеси новітніх досягнень науки і техніки, науково-методичну перебудова всіх форм навчання і наукового дослідження.

Ключові слова: інформація, наукова інформація, інформаційна технологія, інформаційно-пошукова система, база даних, експертні системи, системи підтримки прийняття рішень, інтелектуальні системи.

Hanna ANILOVSKA, Yuliia POLIAKOVA

Lviv University of Trade and Economics

INFORMATION TECHNOLOGY AS A TOOL FOR SCIENTIFIC RESEARCH

The article is devoted to finding out the possibilities of using modern information technologies in conducting scientific research, identifying trends in the development of the information space, and developing directions for adapting information technologies to the needs of scientific activity. Characteristic features of scientific information, methods of its organization, search and use are disclosed. Emphasis is placed on actualizing the use of modern information technologies in the analysis of the processes taking place in the development of scientific activity, in order to make informed decisions regarding their further development. One of these directions is state support for scientific research in the field of information technologies and telecommunications. Information technologies as tools of scientific research are the cause of changes in the education system, in scientific activity, in the methodology of their implementation

Conducting scientific research requires the presence of three main competencies necessary for the effective implementation of this process. These include: thorough knowledge of the subject area; knowledge of existing methods of processing data on the subject area or the problem to be solved; knowledge of modern tools for searching, obtaining and processing information, as well as the ability to use them.

Based on the results of the research, it can be stated that informatization, which is an integral part of the general process of informatization of modern society, is a prerequisite and decisive factor for carrying out scientific activity, its reformation and modernization.

The informatization of scientific activity is based on the wide implementation and use of information and communication technologies, which, in turn, act as a mechanism for building a unified educational and scientific space, which will help to solve such strategic tasks as the implementation of a system of continuous education, the priority introduction in educational and research processes of the latest achievements of science and technology, scientific and methodological restructuring of all forms of education and scientific research.

Keywords: information, scientific information, information technology, information search system, database, expert systems, decision support systems, intelligent systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

XXI ст. чітко демонструє важливість інформаційних технологій в науковій діяльності. Сучасний стан їх використання, з одного боку, знаходиться під впливом суспільства знань, що формується, наукового

прогресу, а з іншого — визначається зростанням значення інформаційних технологій у всіх сферах людської діяльності, в тому числі і науковій. Перед сучасним науковцем стоїть завдання засвоєння вмій і навиків, які дозволять ефективно використовувати професійні знання та ІТ-інструменти, і завдяки їм свідомо розвивати власний інтелектуальний потенціал. Інформаційні технології як інструменти наукових досліджень є причиною змін в системі освіти, в науковій діяльності, в методології їх проведення. Здійснюється постійний пошук сучасних інноваційних рішень, які модернізують традиційні методи цих видів діяльності. Це має своєю причиною також зростання обсягів інформації, на основі якої проводяться дослідження; обмеження часу, необхідного для опрацювання великого обсягу інформації; зростання складності алгоритмів опрацювання інформації, що впливає на її точність, об'єктивність, оперативність..

У зв'язку з цим актуалізуються питання використання комплексу сучасних методів та інструментів наукового пізнання при опрацюванні інформації, що є основою проведення наукових досліджень та прийнятті обґрунтованих рішень за їх результатами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед дослідників, які присвячували свої публікації питанням, пов'язаним із використанням інформаційних технологій в наукових дослідженнях, можна виділити наступних: Сардак С. Е. [1], Онопрієнко М. В. [2], Биков В. Ю. [3] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Беручи до уваги наявність значної кількості досліджень у напрямі використання інформаційних технологій при проведенні наукової діяльності, слід відмітити, водночас, важливість систематизації складових цього процесу: наукової інформації, способів її організації та пошуку, опрацювання.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає у з'ясуванні причин та можливостей подальшого використання сучасних інструментів та методів наукового пізнання, зокрема, інформаційних технологій, при опрацюванні інформації, що є основою проведення наукових досліджень, та розробці напрямів щодо їх адаптації до умов та викликів розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу

Проведення наукових досліджень вимагає наявності трьох основних компетенцій, необхідних для ефективного здійснення цього процесу. До них належать: ґрунтовні знання предметної області; знання існуючих методик опрацювання даних про предметну область чи проблему, поставлену на вирішення; знання про сучасні інструменти пошуку, отримання та опрацювання інформації, а також вміння їх використовувати.

Основою будь-якого наукового дослідження є інформація – сукупність повідомлень, яка визначає міру знань про ті чи інші явища, факти, події та їх взаємозв'язок. Організація і проведення досліджень значною мірою залежить від складу, змісту й характеру залучених джерел, які у свою чергу визначаються метою і практичним призначенням розробок [1, с. 37; 2; 3].

За міжнародними стандартами, інформація – це знання про предмети, факти ідеї тощо, якими можуть обмінюватись люди в рамках конкретного контексту (ISO/IEC 10746-2:2009) [4]; або які в конкретному контексті мають конкретну сутність (ISO/IEC 2382:2015) [5].

Враховуючи важливість поняття "інформація" та "наукова інформація", їх зміст визначено нормативними документами. Ст. 15 Закону України "Про інформацію" [6] визначає сутність науково-технічної інформації як "будь-які відомості та/або дані про вітчизняні та зарубіжні досягнення науки, техніки і виробництва, одержані в ході науково-дослідної, дослідно-конструкторської, проектно-технологічної, виробничої та громадської діяльності, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді".

Правовий режим науково-технічної інформації визначається Законом України "Про науково-технічну інформацію" [7], іншими законами та міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Науково-технічна інформація є відкритою за режимом доступу, якщо інше не встановлено законами України [9].

Інформація завжди відігравала в житті людства надзвичайно важливу роль. А з середини ХХ ст. в результаті соціального прогресу і стрімкого розвитку науки і техніки роль інформації стала чи найголовнішою його цінністю. Можливість і вміння швидко знайти та опрацювати необхідну інформацію є надзвичайно важливим викликом її споживачам: науковцям, державним діячам, підприємцям, а також іншим членам суспільства як в професійній діяльності, так і в повсякденному житті.

Велика кількість світових інформаційних ресурсів, які стали потенційно доступними українському користувачеві, різко актуалізує проблеми їх раціонального та ефективного використання.

Однією з визначальних тенденцій сучасної наукової комунікації є міжнародний рух за відкритий, вільний та безперешкодний доступ в режимі online до наукових та освітніх матеріалів.

На сучасному етапі розвитку суспільства, який характеризується посиленням процесів глобалізації, що спостерігаються у всіх сферах людської діяльності, коли темпи отримання нової інформації, її накопичення і передачі зростають, виникло протиріччя між виробництвом інформації та можливостями її споживання, переробки і використання. Необхідними є нові відповідні методики, які дозволяють організувати орієнтацію всіх зацікавлених в отриманні затребуваної інформації та її ефективний пошук.

Таким чином, можна стверджувати, що передумовою та вирішальним чинником здійснення наукової діяльності, її реформування й модернізації є інформатизація, яка одночасно є невід'ємною частиною загального процесу інформатизації сучасного суспільства. Інформатизація наукової діяльності ґрунтується на широкому впровадженні й використанні інформаційно-комунікаційних технологій, які, в свою чергу, виступають механізмом побудови єдиного освітнього і наукового простору, що допоможе вирішити такі стратегічні завдання, як реалізація системи безперервної освіти, пріоритетне впровадження в освітній і дослідницькі процеси новітніх досягнень науки і техніки, науково-методична перебудова всіх форм навчання і наукового дослідження.

Використання інформації в процесі наукової діяльності вимагає її організації для забезпечення можливості доступу до неї та багатоцільового використання. Це досягається створенням баз даних.

База наукових даних - це структурована, поіменована сукупність даних, до яких можна отримати доступ з метою наукових досліджень.

Національне законодавство [8] визначає базу даних (компіляцію даних) як сукупність творів, даних або будь-якої іншої незалежної інформації в довільній формі, у тому числі електронній, підбір і розташування складових частин якої та її упорядкування є результатом творчої праці, складові частини якої є доступними індивідуально і можуть бути знайдені за допомогою спеціальної пошукової системи на основі електронних засобів (комп'ютера) чи інших засобів.

Виходячи з цього, з'являється ще одна складова процесу використання інформаційних технологій в наукових дослідженнях - пошукова система. Пошукова система - це служба, представлена програмно-апаратним комплексом, що надає можливість пошуку інформації в Інтернеті. Під пошуковою системою розуміють також вебсайт, на якому розміщено інтерфейс цієї системи. Більшість пошукових систем шукають інформацію на сайтах Інтернету.

Основними пошуковими системами наукової інформації, які найчастіше використовуються науковцям, (за результатами опитування аспірантів університету) є:

- Google Scholar - інформаційно-пошукова система, орієнтована на пошук наукової літератури за різними галузями знань та за різними джерелами;
- BASE (Bielefeld Academic Search Engine) - одна з найбільших у світі пошукових систем, оператором якої є бібліотека університету Білефельд (Німеччина);
- WorldWideScience.org - глобальна наукова пошукова система, яка здійснює пошук інформації по національних та міжнародних наукових базах даних та порталах;
- [EconBiz \(Virtual Library for Economics and Business Studies\)](http://EconBiz(VirtualLibraryforEconomicsandBusinessStudies)) - пошуковий портал з економіки, створений спільно Німецькою національною економічною бібліотекою та Кельнською університетською та міською бібліотекою, спрямований на підтримку досліджень та викладання економіки;
- Microsoft Academic Search - науковий пошуковий портал від Microsoft Corporation, який було розроблено для того, щоб дослідити зв'язки між вченими, науковцями, студентами та їх науковими дослідженнями;
- ScienceResearch.com - наукова пошукова система, яка здійснює повнотекстовий пошук у журналах великих наукових видавництв, таких як Elsevier, Highwire, IEEE, Nature, Taylor & Francis та ін. Здійснює пошук статей та документів у відкритих наукових базах даних: Directory of Open Access Journals, Library of Congress Online Catalog, Science.gov, Scientific News;
- [Orien Ukrainian Citation Index \(OUCI\)](http://OrienUkrainianCitationIndex(OUCI)) - пошукова система і база даних наукових цитувань, які надходять від усіх видань, що використовують сервіс Cited-by від Crossref та підтримують Initiative for Open Citations, забезпечує - повнотекстовий пошук по серверах України та закордонних українських серверах.

В загальному, в сучасному інтернет-середовищі існує більше чотирьох десятків відомих пошукових систем.

Засобами створення і використання інформаційних ресурсів є: наукова методологія їх формування; програмно-апаратні засоби їх організації і зберігання; сучасні інформаційні технології їх використання.

Інформаційні технології, як цілеспрямована сукупність процесів пошуку, обробки даних з використанням засобів обчислювальної техніки, будучи інструментом при проведенні наукового дослідження, одночасно виступають і предметом дослідження, оскільки вимагають їх постійного розвитку і вдосконалення. Підтвердженням цього може бути тематика наукових досліджень, затверджена Наказом Міністерства освіти і науки України [9], а саме:

1. Нові апаратні рішення для перспективних засобів обчислювальної техніки, інформаційних та комунікаційних технологій.
2. Інтелектуальні інформаційні та інформаційно-аналітичні системи. Інтегровані системи баз даних та знань.
3. Суперкомп'ютерні програмно-технічні засоби, телекомунікаційні мережі та системи.
4. Технології та засоби розробки програмних продуктів і систем.
5. Технології та засоби математичного моделювання, системного аналізу розв'язання надскладних завдань державного значення. Технології та засоби захисту інформації.
6. Інформаційно-аналітичні системи, системи підтримки прийняття рішень.
7. Наукові дослідження у сфері кібербезпеки.

Оголошення про проведення конкурсного відбору науково-технічних (експериментальних) розробок за державним замовленням, виконання яких розпочнеться у 2023 році за рахунок коштів державного бюджету також визначає одним з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки інформаційні та комунікаційні технології" [10].

Важливим, з нашої точки зору, було рішення Міністерства освіти та науки України про розробку та впровадження Національної електронної науково-інформаційної системи (URIS), яка повинна стати центром об'єднання даних про результати фахової наукової та науково-технічної діяльності українських наукових установ, закладів вищої освіти та безпосередньо вчених [12]. В процесі аналізу функціонування цієї системи, проведеного Директоратом науки та інновацій, а також Директоратом цифрової трансформації, було виявлено ряд процесів та процедур, які виконують наукові установи, заклади вищої освіти та науковці в процесі своєї фахової діяльності, що потребують удосконалення та автоматизації. Було прийнято рішення розширити функції Національної електронної науково-інформаційної системи автоматизацією процесів та процедур, пов'язаних із фаховою діяльністю суб'єктів сфери науки України. Національна електронна науково-інформаційна система виконує такі функції:

- агрегація даних про сферу наукової та науково-технічної діяльності України;
- автоматизація визначених процедур та процесів суб'єктів сфери науки України;
- забезпечення формування даних, відсутніх у доступних джерелах інформації;
- забезпечення підтвердження даних верифікованими користувачами Національної електронної науково-інформаційної системи;
- об'єднання даних, їх презентація та забезпечення користувачів аналітичними інструментами для їх дослідження;
- агрегація інформації, корисної вітчизняним вченим, працівникам наукових установ та закладів вищої освіти на єдиному ресурсі.

За рахунок виконання функцій Національної електронної науково-інформаційної системи, планується досягти наступних результатів:

- забезпечення відкритості даних про українську науку;
- спрощення процесу пошуку інформації, даних, обладнання, послуг та ресурсів для проведення наукових досліджень;
- спрощення процесу пошуку виконавців наукоємних проектів;
- спрощення процесу підготовки аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень;
- спрощення процедур заповнення заявок, форм, звітів для українських вчених, наукових установ та закладів вищої освіти;
- покращення презентації результатів вітчизняних досліджень у світовому науковому просторі.

Інформаційні технології реалізують найбільш важливі, інтелектуальні функції соціальних процесів, а саме: адаптація алгоритму успішних рішень з однієї сфери науково-практичної діяльності в іншу (експертні системи); здійснення підтримки діяльності людини і пошуку інформації в режимі розширеного діалогу на природній мові (інтелектуальна інформаційна система), відкриті програмні продукти та інформаційні аналітичні платформи для роботи з великими даними (інструменти, які надають Big Data корисну структуру); інтелектуальний аналіз даних (технології Data Mining призначені для пошуку у великих обсягах даних неочевидних, об'єктивних і корисних на практиці закономірностей); підтримка прийняття рішень (система підтримки прийняття рішень - інтерактивна прикладна система, яка забезпечує кінцевим користувачам, які приймають рішення, легкий і зручний доступ до даних і моделей з метою прийняття рішень у напівструктурованих і неструктурованих ситуаціях із різних галузей людської діяльності).

Підтвердженням важливості інформації та інформаційних технологій, як необхідного ресурсу функціонування суспільства, з метою сприяння формуванню, розробці та координації єдиного світового інформаційного простору, в якому вже зараз перебуває вся світова спільнота, є:

прийняття Європейським Парламентом і Радою ЄС Директиви 2018/1972 [13], якою запроваджено Європейський кодекс електронних комунікацій. Цей Кодекс оновив законодавство ЄС у сфері телекомунікацій з врахуванням вимог Єдиного Цифрового ринку. Він допомагає формувати сприятливе

середовище для стимулювання стійкої конкуренції, інвестицій, посилення внутрішнього ринку і прав споживачів. Додаток V цієї Директиви визначає мінімальний набір послуг, які повинні підтримуватися належною послугою широкосмугового доступу до Інтернету, а саме: електронна пошта; пошукові системи, що дозволяють здійснювати пошук всіх типів інформації; онлайн інструменти для базової підготовки та навчання; онлайн газети або новини; купівля або замовлення товарів або послуг онлайн; пошук роботи та інструменти для пошуку роботи; професійні мережі; інтернет-банкінг; використання послуг електронного уряду; соціальні медіа та миттєві повідомлення; дзвінки та відеодзвінки (стандартної якості);

проведення Всесвітнього саміту з питань інформаційного суспільства (WSIS). Це саміт Організації Об'єднаних Націй (ООН), який було започатковано з метою створення багатосторонньої платформи, що розвивається, спрямованої на вирішення проблем, пов'язаних з інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ) через структурований та інклюзивний підхід на національному, регіональному та міжнародному рівнях;

створення громадської організації Міжнародна академія інформатизації (в 1992 році відбувся перший Міжнародний форум інформатизації, який підтвердив, що світовою тенденцією став перехід на цифрові технології, розвиток високошвидкісного Інтернету і мобільного зв'язку. Одним з найважливіших напрямів інформатизації став розвиток Інтернет-технологій).

В Україні створено і функціонує Міністерство цифрової трансформації України, в структурі якого діє сектор інформаційних технологій [11], основними завданнями якого є здійснення планування та забезпечення перспективних розробок інформаційно-аналітичних систем та забезпечення впровадження сучасних інформаційних технологій, цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації.

Важливе значення в забезпеченні можливості використання інформаційних технологій в процесі проведення наукової діяльності відіграє Міністерство освіти і науки України завдяки наданню можливості доступу до важливих електронних ресурсів наукової інформації. У 2017 році заклади вищої освіти та наукові установи вперше отримали доступ до найбільших реферативних, бібліографічних баз даних Scopus та Web of Science (за результатами проведеного відбору 68 установ отримали доступ до бази даних Scopus та 64 установ – до Web of Science). У 2018 році кількість установ, які отримали доступ до цих баз даних, зростає (уже 135 установ мали доступ до Scopus і 105 установ – до Web of Science) [12]. З 2019 року доступ до баз даних Scopus та Web of Science надається у форматі національної передплати. У 2022 році через війну забезпечення доступу до електронних ресурсів наукової інформації за кошти державного бюджету унеможливлено. Підтримуючи Україну в складних умовах війни, багато видавництв та компаній відкрили або ж зберегли безкоштовний доступ для українських науковців до своїх електронних ресурсів.

Інформаційні технології відіграють надзвичайно важливу, стратегічну роль в організації та проведенні наукових досліджень. Це пояснюється тим, що вони забезпечують ефективне використання інформаційних ресурсів суспільства, відповідають на виклики сьогодення в питаннях цифровізації наукової діяльності, мають результатом нові наукові досягнення.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Уміння використовувати сучасні інформаційні технології в пошуку, зборі, аналізі, обробці інформації є основою проведення наукової діяльності. Знання та вміння працювати із наукометричними та інформаційними базами даних з метою виконання власного наукового дослідження, вміння використовувати інтернет-технології для організації і забезпечення власної наукової діяльності визначають ефективність та результат дослідницьких робіт.

Для ефективного застосування новітніх інформаційних технологій як інструменту наукового дослідження, необхідно знати: принципи застосування цих інформаційних і комунікаційних технологій; методи пошуку, обробки і аналізу інформації; інформаційні та функціональні можливості сховищ даних.

Застосування сучасних інформаційних технологій є відповіддю на реформу підготовки наукових кадрів, яка триває в Україні. Державна науково-технічна політика з дослідження та розвитку індустрії і ринку інформаційних технологій в Україні, індустрії програмної продукції і використання програмного забезпечення у сфері науки сприяє і є стимулом використання інформаційних технологій в науковій діяльності.

Література

1. Сардак С. Е. Основи наукових досліджень : навч. посібник. Д. : ДГУ, 2018. 103 с. URL: <https://philarchive.org/archive/SAR-126>
2. Онопрієнко М. В. Інформаційні технології в науці: методологічний вплив і проблеми. Наука та наукознавство. 2011. № 3. С.48-58
3. Биков В. Ю. Корпоративні інформаційні системи підтримання науково-освітньої діяльності на базі хмаро орієнтованих сервісів / В. Ю. Биков О. М. Спінін, М. П. Шишкіна // Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти : Зб. наук. праць / за ред. Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО, О. Г. РОМАНОВСЬКОГО. Вип. 43 (47). Ч. 2. Харків: НТУ «ХПІ». 2015. С. 93–121.
4. ISO/IEC 10746-2:2009. Інформаційні технології. Відкрита розподілена обробка. Еталонна модель -

Фундаменти. URL: <https://www.iso.org/standard/18836.html>

5. ISO/IEC 2382:2015. Інформаційні технології. Словник термінів. URL: <https://portal.effra.eu/result/show/4072>

6. Про інформацію. Закон України від 02.10.1992 №2658-XII: станом на 20.11.2022 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text>

7. Про науково-технічну інформацію. Закон України від 25.06.1993 № 3322-XII: станом на 19.04.2014 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3322-12#Text>

8. База даних URL: <https://ips.ligazakon.net/document/TM018819>

9. Про затвердження тематики наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок: на 2019-2021 роки : наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2018 р. № 1466. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/tematika%20nauk%20doslid/mon-pro-zatverdzhennya-tematiki-na-2019-2021roki.pdf>

10. Про оголошення конкурсного відбору науково-технічних (експериментальних) розробок за державним замовленням, виконання яких розпочнеться у 2023 році за рахунок коштів державного бюджету Міністерства освіти і науки на 2019-2021 роки: наказ Міністерства освіти і науки України від 10.11.2022 р. № 1006 URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/2022/11/11/Konkursnyy.vidbir.naukovo-tekhnichnykh.rozrobok.u.2023/Nak.MON.vid.10.11.2022-1004-Pro.oholosh.konk.vidb.nauk-tekh.eksperiment.rozrobok.za.derzh.zamovlenniam-2023.pdf>

11. Положення про Сектор інформаційних технологій: наказ Міністерства цифрової трансформації України від 26.07.2022 р. № 16. URL: <https://thedigital.gov.ua/ministry>

12. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/nauka/dostup-do-elektronnih-baz-danih-naukovoyi-informaciyi>

13. Директива Європейського Парламенту і Ради (ЄС) 2018/1972 від 11 грудня 2018 року про запровадження Європейського кодексу електронних комунікацій. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_013-18#Text

References

1. Sardak S. E. Osnovy naukovykh doslidzhen : navch. posibnyk. D.: DHU, 2018. 103 s. URL: <https://philarchive.org/archive/SAR-126>

2. Onoprienko M. V. Informatsiini tekhnologii v nauksi: metodolohichniy vplyv i problemy. Nauka ta naukoznavstvo, 2011, № 3. s.48-58

3. Bykov V. Iu. Korporatyvni informatsiini systemy pidtrymuvannya naukovo-osvitnoi diialnosti na bazi khmaro oriientovanykh servisiv / V. Iu. Bykov, O. M. Spirin, M. P. Shyshkina // Problemy ta perspektyvy formuvannya natsionalnoi humanitarno-tekhnichnoi elity : Zb. nauk. prats / za red. L. L. Tovazhnianskoho, O. H. Romanovskoho. Vyp. 43 (47). Ch. 2. Kharkiv: NTU «KhPI». 2015. S. 93–121.

4. ISO/IEC 10746-2:2009. Informatsiini tekhnologii. Vidkryta rozpodilena obrobka. Etalonna model - Fundamenti. URL: <https://www.iso.org/standard/18836.html>

5. ISO/IEC 2382:2015. Informatsiini tekhnologii. Slovnyk terminiv. URL: <https://portal.effra.eu/result/show/4072>

6. Pro informatsiiu. Zakon Ukrainy vid 02.10.1992 № 2658-KhII: stanom na 20.11.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text>

7. Pro naukovo-tekhnichnu informatsiiu. Zakon Ukrainy vid 25.06.1993 № 3322-XII: stanom na 19.04.2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3322-12#Text>

8. Baza danykh. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/TM018819>

9. Pro zatverdzhennia tematyky naukovykh doslidzhen i naukovo-tekhnichnykh (eksperymentalnykh) rozrobok: na 2019-2021 roky : nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrainy vid 28.12.2018 r. № 1466. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/tematika%20nauk%20doslid/mon-pro-zatverdzhennya-tematiki-na-2019-2021roki.pdf>

10. Pro oholoshennia konkursnoho vidboru naukovo-tekhnichnykh (eksperymentalnykh) rozrobok za derzhavnym zamovlenniam, vykonannia yakykh rozpochnetsia u 2023 rotsi za rakhunok koshtiv derzhavnoho biudzhetu Ministerstva osvity i nauky na 2019-2021 roky: nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrainy vid 10.11.2022 r. № 1006. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/2022/11/11/Konkursnyy.vidbir.naukovo-tekhnichnykh.rozrobok.u.2023/Nak.MON.vid.10.11.2022-1004-Pro.oholosh.konk.vidb.nauk-tekh.eksperiment.rozrobok.za.derzh.zamovlenniam-2023.pdf>

11. Polozhennia pro Sektor informatsiinykh tekhnologii: nakaz Ministerstva tsyfrovoyi trasformatsii Ukrainy vid 26.07.2022 r. № 165/K. URL: <https://thedigital.gov.ua/ministry>

12. Ofitsiyniy sait Ministerstva osvity i nauky Ukrainy. URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/nauka/dostup-do-elektronnih-baz-danih-naukovoyi-informaciyi>

13. Dyrektyva Yevropeiskoho Parlamentu i Rady (IeS) 2018/1972 vid 11 hrudnia 2018 roku pro zaprovadzhennia Yevropeiskoho kodeksu elektronnykh komunikatsii. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_013-18#Text

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-47](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-47)

УДК 334.716:332.15

Ірина ЧУЙ

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

<https://orcid.org/0000-0002-8795-4514>

e-mail: irina_chui@ukr.net

Л. ШЕМЧУК

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Володимир БОДНАРІУК

<https://orcid.org/0000-0002-7595-1586>

e-mail: VBodnaryuk76@gmail.com

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено прикладні аспекти ділової активності підприємства, розкрито її характерні ознаки. Визначено показники, якими оцінюється ділова активність підприємства та особливості їх застосування. Проведено аналіз дотримання «золотого правила економіки» підприємства, порівняння стану дебіторської і кредиторської заборгованості, оборотності 1 тривалості операційного циклу та його складових ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч».

Ключові слова: ділова активність підприємства, рівень ділової активності, «золоте правило економіки» підприємства, оборотність.

Iryna CHUY, L. SHEMCHUK, Volodymyr BODNARIUK

Lviv University of Trade and Economics

APPLIED ASPECTS OF THE ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article is to research the theoretical and methodological foundations of the process of assessing the business activity of an enterprise, to analyze the indicators of business activity of an enterprise and assess its level, to identify its impact on financial stability and profitability, to determine ways and reserves to strengthen the level of business activity of the enterprise. The main purpose of analyzing the enterprise's business activity is to make effective management decisions to ensure sustainable development and increase its competitiveness in a market environment.

The article explores the applied aspects of the business activity of the enterprise, reveals its characteristic features. The indicators that evaluate the business activity of the enterprise and the features of their application are determined. The analysis of compliance with the enterprise's golden rule of economics, comparison of the state of receivables and payables, the operating cycle turnover and duration and its components of PJSC "Lviv confectionery factory "Svitoch" are carried out. The analysis confirmed a slowdown in the progressive development of the company and a decrease in the level of its business activity: only in 2018 there is a high level of business activity of the studied enterprise; the level of business activity is low during 2019-2020. There is a steady trend for the assets accumulation and for decreasing the level of financial stability during the analyzed years, the increase in equity exceeded the increase in invested capital into assets by 8.3% but caused the decreasing in the level of profitability of sales of products. The duration of the operating cycle decreased from 144.2 days in 2018 to 135.9 days in 2020 due to the fact that the turnover of tangible elements of current assets and receivables accelerated. This led to the release of working capital in the amount of UAH 59.3 million in 2020.

The main directions for increasing the business activity of PJSC "Svitoch" can be: increasing in inventory turnover ratios, receivables, work in progress, improving the state of settlements with debtors, in particular by introducing advance payments for goods and strict control over the level of settlements and payment discipline for all participants in economic relations.

Keywords: business activity, enterprise, level of business activity, stages of business activity, business activity of the manager.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

З метою уникнення кризових явищ у виробничо-фінансовій діяльності, кожному підприємству для забезпечення стійкого економічного зростання потрібно мати високий рівень ділової активності, результатом якої є захищеність від ризиків фінансових втрат та невдач в умовах економічної нестабільності та конкуренції.

Дослідження категорії ділової активності на сьогоднішньому етапі ринкової турбулентності та економічної нестабільності в Україні виправдано, оскільки вона відображає власне зміни в економіці, коли виникає потреба порівняння величини вкладених ресурсів з поточними та кінцевими результатами від їхнього використання, що безпосередньо впливає на фінансовий стан будь-якого ринкового суб'єкта.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних основ процесу оцінювання ділової активності підприємства, проведення аналізу показників ділової активності підприємства та оцінювання її рівня, виявлення її впливу на фінансову стійкість та рентабельність, визначення шляхів та резервів посилення рівня ділової активності підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій

Дослідженню ділової активності підприємства присвячена значна кількість наукових публікацій, серед яких актуальними є праці Н. Бугаса, Г. Костюка, В. Вітлінського, А. Дорошенко, Т. Куриленка, Г. Ямбоко, В. Сидоренко й Г. Мельник, В. Руденка, Ю. Тимчишин-Чемерис і С. Гвоздь, М. Білик й О. Павловської та інших. Дослідження різних бачень у понятті «ділова активність підприємства» свідчить про їхнє розмаїття.

Більшість науковців під діловою активністю розуміють «комплексну характеристику діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану за всіма видами показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості; пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва; аналіз ефективності використання трудових, фінансових ресурсів; прагнення лідерства на ринку» [1, с. 76; 2, с. 89]. За визначенням О. Ф. Томчук, ділова активність поєднує внутрішній рівень, який відображає ефективність використання фінансово-господарських ресурсів підприємства та інтенсивність її зміни в часі, та зовнішній – зусилля підприємства, спрямовані на забезпечення сталого економічного зростання досягнення лідерських позицій на ринку [3, с. 992]. Дехто під діловою активністю підприємства розуміють «інтенсивність його діяльності в напрямках мобілізації наявних ресурсів підприємства з метою забезпечення економічного зростання та активності в зовнішньоекономічному середовищі, а відповідно до показників, які її характеризують, включають абсолютні показники виробничого потенціалу підприємства та показники ефективності його діяльності» [4, с. 289].

Л. Г. Дончак й О. М. Ціхановська під діловою активністю розуміють «складну характеристику бізнес-середовища підприємства, яка зумовлює його платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність, а також визначає стан підприємства на ринку, забезпеченість і ефективність використання усіх видів ресурсів та результати господарювання» [5, с. 251].

Виклад основного матеріалу

Ділова активність постає вирішальним фактором комерційного успіху, водночас вона виступає визначальною характеристикою становища підприємства на ринку [6, с. 74-75].

Поняття «ділова активність» є достатньо широким та охоплює майже всі сфери фінансово-господарської діяльності підприємства і відображає прагнення підприємств до забезпечення динамічності розвитку і досягнення поставлених цілей у різних напрямках діяльності. Основною метою оцінювання та аналізу ділової активності підприємств є прийняття ефективних управлінських рішень для забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності за умов ринкового середовища.

На сьогодні першочергове завдання, яке стоїть перед керівниками сучасних підприємств, є використання комплексу заходів, що забезпечать зростання рівня активності суб'єкта господарювання на ринках капіталу, товарів та робочої сили і дадуть змогу підвищити рівень їх конкурентоспроможність [7, с. 112]. Нерідко ділову активність зводять до сукупності показників, які характеризують оборотність ресурсів та фактично виражають собою ефективність використання матеріальних ресурсів.

Необхідно відмітити, що єдиної методики для оцінювання ділової активності немає: її оцінюють, досліджуючи дотримання вимог «золотого правила» [4], порівнюючи стан дебіторської і кредиторської заборгованості, аналізуючи оборотність активів і капіталу, а також показники рентабельності [8].

Розглянемо динаміку основних показників фінансово-господарської діяльності ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» (далі ЛКФ «Світоч») на рис. 1.

Як бачимо, величина доходу підприємства щорічно зростає: із суми 2260 млн грн у 2018 р. до 2560,4 млн грн у 2020 р. За період 2018-2020 рр. чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 300,4 млн. грн, що складає 11,7 % приросту. Водночас, за цей же період сума валового прибутку товариства збільшилася із 208,2 млн грн до 261,1 млн грн або на 52,9 млн грн, що складає 20,3 %. Це позитивно характеризує ділову активність підприємства, адже фінансовий результат зріс вищими темпами, ніж дохід від реалізації продукції. Прибуток від операційної діяльності за цей період збільшився із 165,4 млн грн до 175,3 млн грн, що складає майже 6%. Найважливішим у цьому аналізі є темп приросту чистого прибутку: він за досліджуваній період зменшився із 128,34 млн грн до 70,44 млн грн або на 45,1%.

Розглянемо, як виконується «золоте правило економіки» підприємства на рис. 2. Бачимо, що динаміка аналізованих показників неоднорідна:

- чистий дохід за роками змінювався: у 2018 р. – зменшився на 0,6%, у 2019 р. – збільшився на 8% у 2020 р. збільшився на 4,9%;
- валовий прибуток збільшився: у 2018 р. – на 3,3%, у 2019 р. – на 11,7%, у 2020 р. – на 12,3%;
- прибуток від операційної діяльності: у 2018 р. збільшився на 6,7%, у 2019 р. зменшився на 0,8%, у 2020 р. зріс на 6,9%;
- чистий прибуток: у 2018 збільшився на 117,6%, у 2019 р. зменшився на 0,9%, у 2020 р. зменшився на 44,6%.



Рис. 1. Динаміка обсягів діяльності ПАТ "ЛКФ "Світоч", тис. грн

Складено на основі [9]

Найвищих темпів зростання активів товариство досягнуло у 2019 році: 123,2 % порівняно із 2018 роком (104,2%). Це відбулося завдяки зростанню вартості необоротних активів аж на 101,4% та вартості оборотних активів на 6,7%. У 2019 році були придбані основні засоби на суму 253,8 млн грн, що суттєво збільшило матеріальну базу та дало поштовх до збільшення доходів. У 2020 році приріст основних засобів становив 36,6%. Водночас, вартість оборотних активів за цей рік зменшилася на 4,8%.

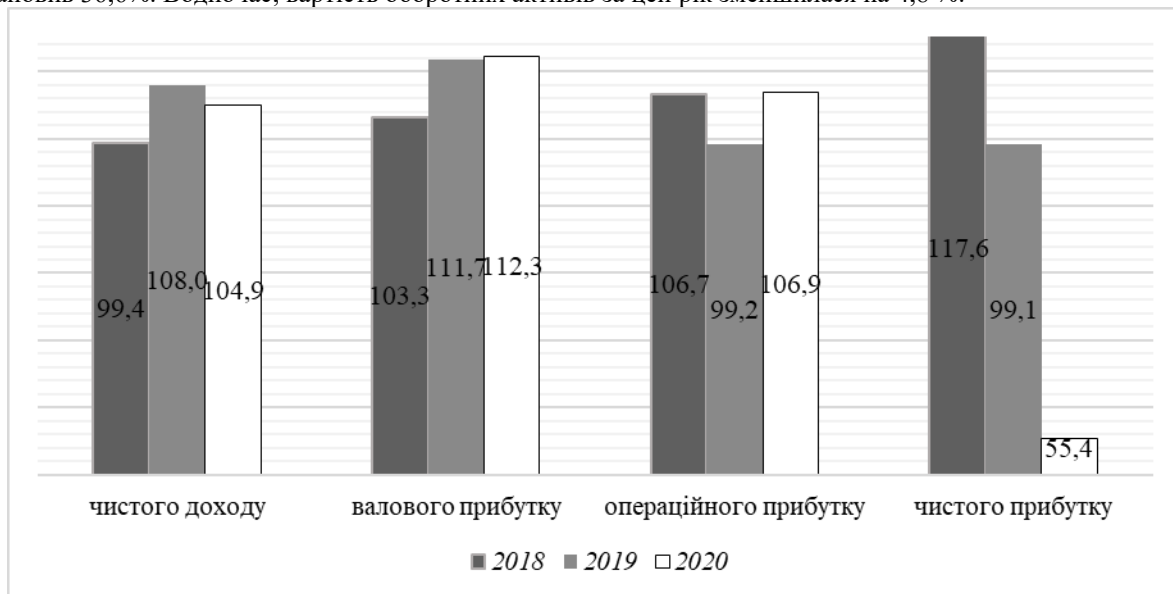


Рис. 2. Динаміка обсягів діяльності і фінансових результатів ПАТ "ЛКФ "Світоч", % до попереднього року (розраховано на основі [9])

Протягом 2018-2020 рр. приріст власного капіталу складав величину більшу 100%, проте темпи зростання його уповільнюються: у 2018 р. темп приросту власного капіталу становив 12,5% порівняно із 2017 роком, у 2019 р. – 10,8%, а у 2020 р. – всього 7,2%. Поясненням цього є уповільнення приросту нерозподіленого прибутку товариства, що в довготривалій перспективі може призвести до скорочення власних ресурсів.

Підтвердження негативної тенденції ділової активності бачимо щодо зміни чистого прибутку. У 2018 р. товариством було отримано чистий прибуток на суму 128339 тис. грн, у 2019 р. сума чистого прибутку зменшилася до 127222 тис. грн (або на 0,9%). У 2020 р. товариство отримало чистого прибутку у розмірі 70,4 млн. грн, що на 53,9% менше. Така динаміка була зумовлена зростанням більше, ніж удвічі величини інших витрат (з 29,48 млн грн до 60,05 млн грн).

Загалом бачимо уповільнення поступального розвитку товариства та зниження рівня його ділової активності (табл. 1).

Таблиця 1

**Темпи зростання (+) та скорочення (-) загальних показників господарської діяльності
ПАТ "ЛКФ "Світоч" за 2018–2020 рр., %**

Показники	2018/2017	2019/2018	2020/2019	Рівень ділової активності
Зростання чистого прибутку	117,6	99,1	55,4	низький
Зростання обсягу чистого доходу	98,2	108,0	104,9	середній
Зростання середньорічної вартості власного капіталу	112,5	110,8	107,2	високий
Зростання середньорічної вартості активів	104,2	123,2	116,5	високий
Рівень ділової активності	високий	середній	середній	

Розраховано на основі [9]

За даними таблиці бачимо, що лише у 2018 році рівень ділової активності високий, адже виконуються усі вимоги «золотого правила». У 2019 і у 2020 рр. рівень ділової активності середній, правило за однією з нерівностей не виконується (адже чистий прибуток демонструє негативний тренд). Причому темп падіння чистого прибутку у 2020 р. більше 50%.

Результати оцінювання співвідношень темпів зростання основних економічних показників за 2017–2020 рр. наведено в табл. 2. Спостерігається стійка тенденція протягом 2018–2020 рр. до нагромадження активів та скорочення рівня фінансової стійкості протягом аналізованих років (тільки у 2018 р. приріст власного капіталу підприємств перевищував приріст капіталу, інвестованого в активи, відповідно, на 8,3 %) та зниження рівня рентабельності продажу продукції за рахунок випередження темпів зростання чистого доходу над темпами зростання чистого прибутку у 2019–2020 рр. Порівняння темпів зміни за чотирма елементами вказує на відсутність ідеального співвідношення між темпами зростання аналізованих показників.

Таблиця 2

**Співвідношення темпів зростання показників господарської діяльності
ПАТ "ЛКФ "Світоч" за 2017–2020 рр. % до попереднього року**

Роки	Тчп>Тчд	+/-	Тчд>Твк	+/-	Т вк> Та	+/-	Та > 100%	+/-	Рівень ділової активності
2018/2017	117,6>98,2	+	98,2<112,5	-	112,5>104,2	+	104,2>100	+	високий
2019/2018	99,1<108,0	-	108<110,8	-	110,8<123,2	-	123,2>100	+	низький
2020/2019	55,4<104,9	-	104,9<107,1	-	107,2<116,5	-	116,5>100	+	низький

Розраховано на основі [9]

Висока ділова активність за трьома з чотирьох умов характерна лише 2018 р. (невиконання нерівності щодо перевищення темпів зростання чистого доходу над темпом зростання власного капіталу складає відповідно 98,2 % проти 112,5 %). В інші роки зафіксовано нестійке співвідношення ланцюгових темпів усіх показників за виключенням останнього, тобто в усі роки темп зростання активів складає величину більшу 100 %. Розрахунками підтверджено, що лише у 2018 р. має місце високий рівень ділової активності досліджуваного підприємства; у 2019 р. і у 2020 р. рівень ділової активності – низький.

Із рис. 3 бачимо, що коефіцієнт оборотності активів на ПАТ «ЛКФ «Світоч» має стабільну тенденцію до зменшення (2018 р. – 1,71 раза, 2019 р. – 1,50 раза, 2020 р. – 1,35 раза). Можна стверджувати, що така динаміка свідчить про неефективність використання активів у досліджуваного товариства, адже оборотність зменшилася на 21,5 %. Оборотної активності підприємства за 2020 рік здійснюють 2,65 оборота. Бачимо, що впродовж трьох років даний показник має позитивну динаміку, тобто він зріс із 2,50 до 2,65. Це відбулося завдяки прискоренню оборотності запасів (із 9,5 до 10,53) та прискорення оборотності дебіторської заборгованості (із 3,48 до 3,88). Тривалість одного обороту запасів на ПАТ «ЛКФ «Світоч» у 2018 р. становила 37,9 днів, у 2019 р. – 35 днів, у 2020 р. – 34,5 днів.

Важливою складовою оцінювання ділової активності підприємств є аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованостей. Так, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на ПАТ «ЛКФ «Світоч» в динаміці прискорюється із 3,48 у 2018 р. до 3,88 днів у 2020 р. Одночасно це означає позитивне зниження тривалості її погашення: із 103,4 днів у 2018 р. до 92,8 днів у 2020 р.

Протилежна тенденція спостерігається за коефіцієнтом кредиторської заборгованості. Зменшення значення коефіцієнта з 10,32 в 2018 р., до 9,6 в 2020 р. свідчить про зменшення швидкості погашення кредиторської заборгованості підприємством. Так, середній термін повернення боргів на ПАТ «ЛКФ «Світоч» у 2018 р. становив 34,9 днів, а в 2020 р. термін погашення становив 37,5 днів.

Порівнюючи терміни погашення дебіторської у кредиторської заборгованостей товариства, бачимо нерівномірність цих процесів: адже у 2020 р. товариство змушене кожні 38 днів погашати в середньому свої борги, тоді як дебітори розраховуються перед товариством за придбані товари (продукцію) кожні 97 днів.

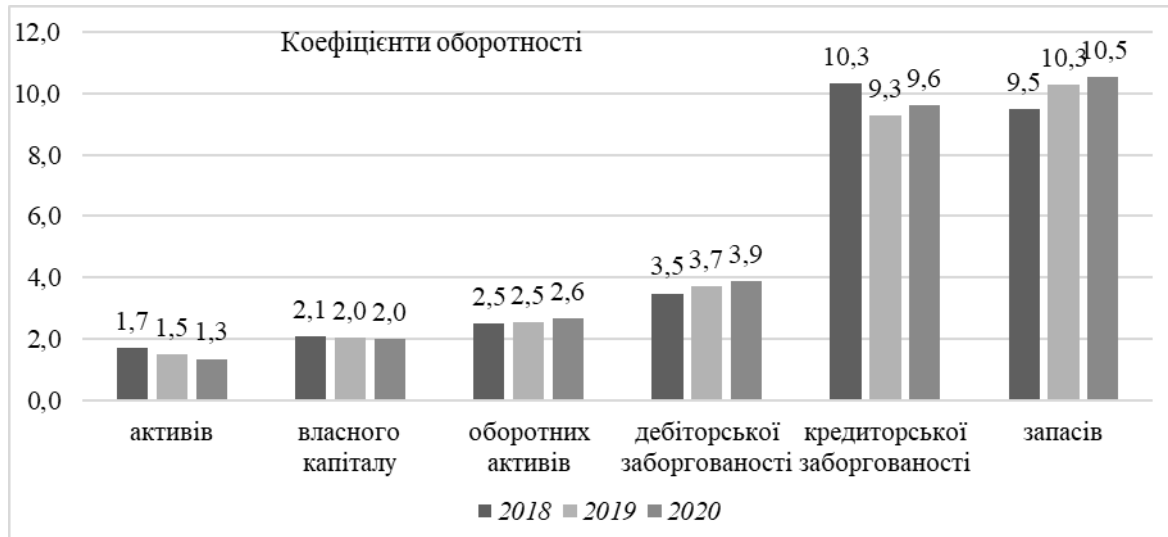


Рис. 3. Оборотність ПАТ "ЛКФ "Світоч" (розраховано на основі [9])

За категоріями ділової активності така ситуація свідчить про низький її рівень та необхідність управління дебіторською заборгованістю шляхом прискорення її погашення.

У табл. 3 розраховано тривалість виробничого, операційного й фінансового циклів.

Таблиця 3

Тривалість операційного циклу ПАТ «ЛКФ «Світоч» у 2018-2020 рр.

Оборотність у днях	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. від 2018 р., +; -
- виробничих запасів	33,1	30,1	28,8	-4,27
- незавершеного виробництва	1,1	1,0	1,2	0,12
- готової продукції	0,2	0,5	0,7	0,43
- дебіторської заборгованості	103,4	97,1	92,9	-10,51
- грошових активів	5,4	8,3	6,4	1,08
- інших елементів оборотних активів	1,0	1,0	1,1	0,08
- кредиторської заборгованості	34,9	38,8	37,5	2,61
Тривалість операційного циклу	144,2	141,5	135,9	-8,34
Тривалість виробничого циклу	37,9	35,0	34,2	-3,72
Тривалість фінансового циклу	106,4	93,3	89,6	-16,84

Розраховано на основі [9]

Тривалість обороту виробничих запасів товариства складала у середньому за 2018 рік 33,1 дня, за 2019 р. – 30,1 дня, і за 2020 рік – 28,8 дня. Прискорення тривалості оборотності виробничих запасів складала 4,27 дня, що оцінюємо як покращення ділової активності.

Збільшення тривалості обороту незавершеного виробництва і готової продукції не зумовлюють негативних наслідків, адже сумарне уповільнення за цими елементами матеріальних активів складає всього 0,55 дня.

Тривалість виробничого циклу, яка відображає час, протягом якого оборотні активи перебувають у матеріальній формі в процесі технологічного процесу виготовлення готової продукції, зменшилася із 37,9 дня у 2018 р. до 35 днів у 2019 р. та на кінець досліджуваного періоду складала 34,2 дня.

Позитивним фактором для зміцнення платоспроможності товариства є прискорення терміну розрахунків з дебіторами за товари, роботи і послуги із 103,4 дня, до 92,9 дня. Загалом прискорення за цим елементом складало 10,51 дня, що посилює ділову активність товариства.

Негативним оцінюємо зниження швидкості обороту грошових коштів: вона з 5,4 дня у 2018 р. збільшилася до 6,4 дня у 2020 р. Загалом така тривалість обороту грошових коштів не є загрозовою з позицій необхідності забезпечення ліквідності боргових зобов'язань будь-якого підприємства.

Уповільнення тривалості розрахунків з кредиторами товариства із 34,9 дня у 2018 р. до 37,5 дня у 2020 р. (на 2,61) погіршує стан ділової активності. Проте не виступає загрозовим фактором у забезпеченні платоспроможності товариства.

Завдяки тому, що оборотність матеріальних елементів оборотних активів та дебіторської заборгованості прискорилося тривалість операційного циклу зменшилася із 144,2 дня у 2018 р. до 135,9 дня у 2020 р. (на 8,34 дня). Це зумовило вивільнення оборотного капіталу на суму 59,323 млн грн за 2020 рік.

Розрахувавши тривалість фінансового циклу товариства за 2018-2020 рр. бачимо його прискорення із 106,4 дня у 2018 р. до 93,3 дня у 2019 р. та на кінець 2020 р. – 89,6 дня. Сумарне прискорення його за три

роки склало 16,84 дня. Цьому сприяло зменшення оборотності за такими елементами: запасів, дебіторської заборгованості та збільшення – за кредиторською заборгованістю.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

З проведеного аналізу ділової активності ПАТ «ЛКФ «Світоч» основними напрямками для її підвищення можна мають стати:

- використання сучасних технологій організації технологічного прогресу;
- удосконалення організаційної структури управління за рахунок перегляду повноважень працівників;
- підвищення коефіцієнтів оборотності запасів, дебіторської заборгованості, незавершеного виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг зарахунок підвищення якості товару та послуг;
- поліпшення стану розрахунків з дебіторами, зокрема шляхом запровадження авансових платежів за товари, роботи, послуги та жорсткого контролю за станом розрахунків та платіжної дисципліни усіх учасників господарських зв'язків.

Література

1. Антипенко Є.Ю., Ногіна С. М., Піддубна Ю. С. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 76–80.
2. Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 13. Ч. 4. С. 88–90.
3. Томчук О. Ф. Аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 991–995. URL : <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/205.pdf>.
4. Руденко Є. М. Застосування «золотого правила економіки» для оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2014. № 16. С. 42–49.
5. Дончак Л. Г., Ціхановська О. М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 250–255.
6. Сидоренко В. Мельник Г. Контроль ділової активності за ключовими показниками ефективності. *Економіка та держава: Міжнар. наук. практ. журнал*. К.: РПВПС НАНУ, 2013. № 10. С. 74–75.
7. Дорошенко А. П. Напрями оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств *Наукові праці ПДАА*. Серія: Економічні науки. 2012. Вип. 5. Т. 3. С. 112–116.
8. Фаріон В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств *Інноваційна економіка*. 2013[48]. № 10. С. 27–33.
9. Публічна фінансова звітність ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» за 2017–2020 рр. URL: <http://www.smida.gov.ua>.

References

1. Antypenko Ye. U., Nohina S. M., Pidubna U. S. (2013) Analiz teoretychnuh aspektindilovoi aktyvnosti pidruiemstva ta isnuuyuchykh pidhodiv do ii otsinuvannya. [Analysis of theoretical aspects of business activity of the enterprise and existing approaches to its evaluation]. *Stalyu rozvytok ekonomiku*, no. 3, pp. 76–80.
2. Tkachuk H. Yu. (2015) Otsinka dilovoi aktyvnosti pidpryiemstva [Estimation of business activity of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, no. 13, pp. 88–89. (in Ukrainian)
3. Tomchuk O.F. (2016) Analitychne zabezpechennia upravlinnia dilovoiu aktyvnisti pidpryiemstva [Analytical support of management of business activity of the enterprise]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. no. 10, pp. 991–995. (in Ukrainian)
4. Rudenko Ye.M. (2014) Zastosuvannia “zolotoho pravyla ekonomiky” dlia otsinky dilovoi aktyvnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv [Application of the “golden rule of the economy” to assess the business activity of agricultural enterprises]. *Ahrosvit*. no. 16, pp. 42–49. (in Ukrainian)
5. Donchak L.H., Tsikhanovska O.M. (2017) Dilova aktyvnist pidpryiemstva ta shliakhy yii zmitsnennia [Business activity of the enterprise and its ways of strengthening]. *Ekonomika i suspilstvo*. no. 10, pp. 250–255. (in Ukrainian).
6. Sydorenko V., Melnyk H. (2013) Kontrol dilovoyi aktyvnostiza kluchovymy pokaznykamy efektyvnosti. [Control of business activity on key performance indicators]. *Ekonomika ta derzhava*, no 10, pp. 74–75. (in Ukrainian).
7. Doroshenko A.P. (2012) Napryamy otsinky dilovoiu aktyvnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv [Areas of assessment the business activity of agricultural enterprises]. *Naukovi pritsi PDAА. Seriya Ekonomichni nauky*. Vyp. 5. T. 3, pp. 112–116. (in Ukrainian).
8. Farion V. Ya. (2013) Analitychna otsinka dilovoyi aktyvnosti ta rentabelnosti pidpryiemstva [Analytical assessment of business activity and profitability of enterprises]. *Innovatsiyna ekonomika*. No. 10, pp. 27–33. (in Ukrainian).
9. Publichna finansova zvitnist' PAT “Lvivska kondyterska fabryka “Svitoch” za 2017–2020 rr. URL: <http://www.smida.gov.ua>. (in Ukrainian).

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-48](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-48)

УДК 37.036

Любов МЕДВІДЬ

Львівський торговельно-економічний університет

<https://orcid.org/0000-0003-2292-9067>

e-mail: imedvid@meta.ua

НАВЧАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК СКЛАДОВА ПЕДАГОГІЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

У статті розглянуто складові педагогічної майстерності у вищій школі, а саме рівні професійності викладача та їх характеристика; сутність та перелік критеріїв і складових професійної майстерності викладача вищої школи; навчальні технології як основний інструмент організації освітнього процесу. Обґрунтовано, що педагогічним технологіям, які застосовуються у вищій школі, мають бути притаманні певні якості: концептуальність, системність, керованість, ефективність та відтворюваність. Особливу увагу звернуто на удосконалення педагогічної майстерності у нових реаліях, де мають бути враховані студентоцентризований підхід та формування у здобувачів вищої освіти загальних і фахових компетентностей, які і є індикаторами якості сучасної освіти.

Ключові слова: педагогічна майстерність, навчальні технології, студентоцентризм, компетентності, рольова гра, ділова гра, кейс метод.

Liubov MEDVID

Lviv University of Trade and Economics

EDUCATIONAL TECHNOLOGIES AS A COMPONENT OF PEDAGOGICAL SKILL IN HIGHER SCHOOL

The article examines the components of pedagogical skill in higher school, namely the levels of teacher professionalism and its characteristics; the essence and list of criteria and components of the professional skill of a teacher of a higher school; educational technologies as the main tool for organizing the educational process.

It is substantiated that pedagogical technologies used in higher school should have certain qualities: conceptuality, systematicity, manageability, efficiency and reproducibility. Particular attention is paid to the improvement of pedagogical skills in new realities, where a student-centered approach and the formation of general and professional competences in students of higher education, which are indicators of the quality of modern education, must be taken into account. The author notes that modern forms of organization of the educational process also dictate new technologies of the educational process, namely, interactive learning technologies, which involve the interaction of a teacher and a student of higher education. Interactive learning technologies are the organization of educational and cognitive activities, which consist in the active interaction of students with each other and the construction of interpersonal communication in order to achieve the planned result under the guidance of the teacher. It includes: group (cooperative) training as a form of training organization in small groups united by a common educational goal; frontal technologies, which involve the simultaneous joint work of the entire group of applicants; learning in the game, which allows for the development of creative professional thinking, in the process of which the applicant acquires the ability to analyze specific situations and solve new professional tasks; learning in discussion as a form of interactive learning, which is an important means of cognitive activity of applicants in the learning process.

Therefore, pedagogical skill can be considered an innovative technology of pedagogical action, since it provides a link between pedagogical theory and practice and, thanks to creative search processes, helps teachers find modern and effective pedagogical technologies.

Keywords: pedagogical skill, educational technologies, student-centeredness, competencies, role-playing game, business game, case method.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Педагогічна діяльність у закладі вищої освіти має надзвичайно важливе соціальне значення, оскільки йдеться про формування майбутнього фахівця, від рівня підготовленості якого значною мірою залежить економічний, політичний, соціальний, культурний розвиток суспільства.

Педагогічна праця викладача закладу вищої освіти є особливою формою висококваліфікованої розумової діяльності творчого характеру. Вона спрямована на навчання, виховання і розвиток здобувачів вищої освіти, формування у них професійних знань, умінь та навичок, виховання активної життєвої позиції.

Аналіз досліджень та публікацій

Визначаючи пріоритети розвитку вищої освіти в Україні у XXI столітті, В. Кремень визначив як першочергове її завдання – підготовку та формування високопрофесійних педагогів, які відповідають інтеграційному критерію “педагогічна майстерність, мистецтво комунікативності, нові технології” [1]. У педагогічній науковій та навчальній літературі велика увага приділяється дослідженню проблем удосконалення навчальних технологій як складової педагогічної майстерності у вищій школі. Цій проблематиці були присвячені наукові дослідження Є. С. Барбіна, І. А. Зюсюна, Л. Г. Кайдалової, Н. В. Кузьміна, В. Г. Кременя, О. М. Отича, Г. С. Сазоненко, В. А. Семиченко, П. І. Сікорського, Н. М. Тарасевич та інших.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження проблем удосконалення педагогічної майстерності у вищій школі із застосуванням новітніх навчальних технологій.

Виклад основного матеріалу

Підготовка висококваліфікованого фахівця у вищій школі передбачає не лише запам'ятовування масивів інформації, а й розвиток навичок самостійного творчого мислення, здатності продукувати нові знання, вміння застосовувати їх на практиці. Продуктивне мислення формується тільки у проблемних ситуаціях, які сприймаються як протиріччя між наявними і новими знаннями. Ефективним навчання може бути лише в процесі дослідження. Тому у вищій школі у освітній процес впроваджують методи науково-дослідної діяльності, прищеплюють здобувачам вміння володіти методологією наук як інструментом здобування нових знань. З огляду на це, викладач закладу вищої освіти перетворюється на вченого-дослідника, теоретика і практика, керівника дослідницького колективу здобувачів вищої освіти, психолога-вихователя, управлінця навчально-пізнавальною діяльністю.

Ефективність викладацької роботи залежить від професійності викладача. За результатами роботи педагогів виокремлюють кілька її рівнів (рис. 1).

Викладач закладу вищої освіти повинен постійно працювати над удосконаленням своєї педагогічної майстерності, від чого значною мірою залежать результати його роботи.

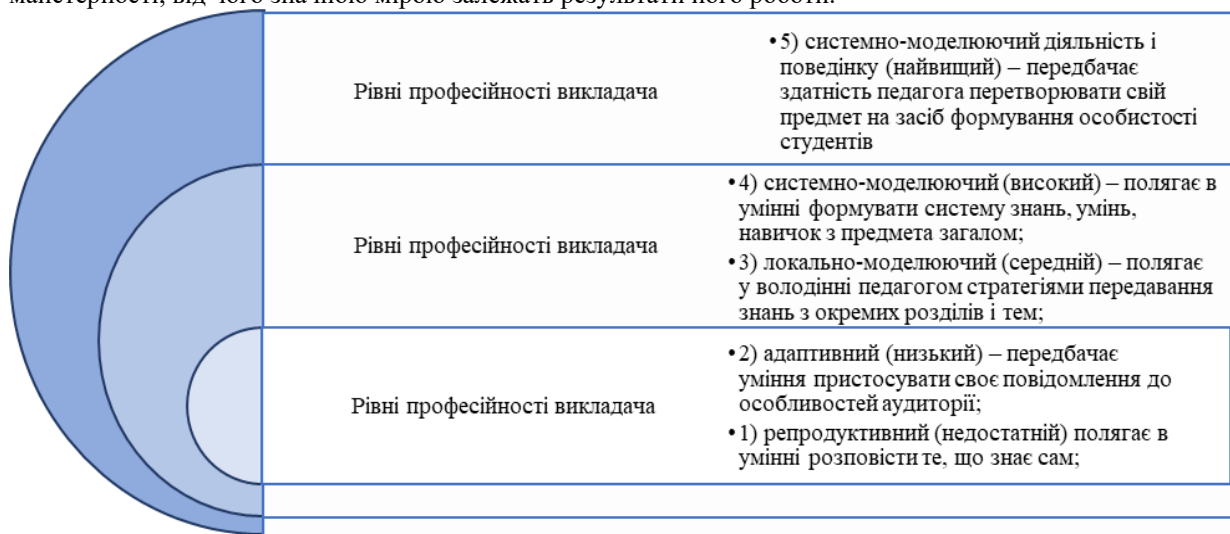


Рис. 1. Рівні професійності викладача та їх характеристика

Вчені з педагогіки поняття “педагогічна майстерність” тлумачать як найвищий рівень педагогічної діяльності, який виявляється в тому, що у відведений час викладач досягає оптимальних результатів, “синтез наукових знань, умінь і навичок методичного мистецтва й особистих якостей педагога”, комплекс властивостей особистості викладача, що забезпечує високий рівень самоорганізації педагогічної діяльності [2, 3].

Педагогічна майстерність ґрунтується на високому фаховому рівні педагога, його загальній культурі та педагогічному досвіді. Вона розглядається як самореалізація особистості викладача в педагогічній діяльності, а тому визначається як вища, творча його активність, що передбачає доцільне використання методів і засобів педагогічного взаємовпливу в кожній ситуації навчання та виховання. Така доцільність є результатом засвоєння системи знань і уявлень про закони навчання, технології розвитку здобувачів вищої освіти, а також індивідуальні особливості педагога, його спрямованість, здібності та психофізичні дані.

Важливими характеристиками педагогічної майстерності є їх критерії та складові (рис. 2).

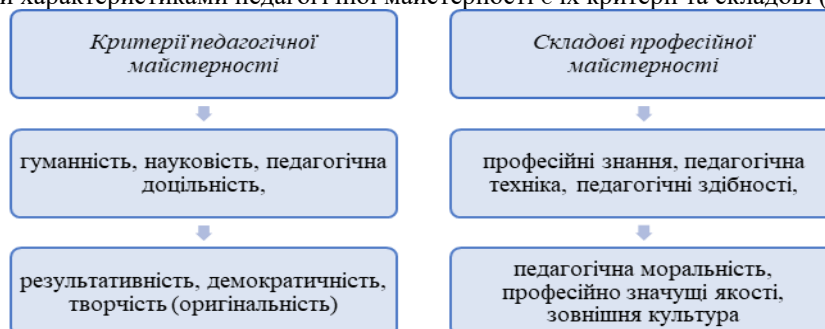


Рис. 2. Критерії та складові професійної майстерності викладача вищої школи

Професійні знання є фундаментальною основою педагогічної майстерності. Професійна компетентність та професіоналізм передбачають наявність професійних суспільних, психолого-педагогічних, предметних знань та прикладних умінь та навичок. Їх змістом є знання предмета, методики його викладання, знання педагогіки і психології, тобто володіння педагогічними технологіями. Водночас, особливостями професійних знань, умінь та навичок є їх комплексність, що потребує вміння синтезувати навчальний матеріал, аналізувати педагогічні ситуації, вибирати засоби взаємодії між викладачем та здобувачами вищої освіти.

Розглядаючи педагогічні технології, вчені розглядають їх у трьох аспектах: науковому (як галузь педагогічної науки, що вивчає й розробляє мету, зміст і методи навчання та проектує педагогічні процеси), процесуально-описовому (як опис процесу, сукупності цілей, змісту, методів та засобів досягнення запланованих результатів навчання) й процесуально-дієвому (як реалізацію педагогічного процесу, функціонування усіх особистісних, інструментальних та методологічних педагогічних засобів).

Здійснюючи дослідження поняття “педагогічна технологія”, науковці виокремлюють три основні рівні його застосування:

- загальнопедагогічний, що охоплює дидактичні, виховні й розвивальні технології, характеризує цілісний педагогічний процес і є синонімічним до педагогічної системи; містить сукупність цілей, змісту, засобів і методів навчання, алгоритм діяльності суб’єктів навчально-виховного процесу;

- частково методичний (предметний), що вживається у значенні терміну “часткова методика” й становить собою сукупність методів і засобів реалізації певного змісту навчання й виховання в межах окремого предмета, в роботі певного педагога тощо;

- локальний (модульний), що становить собою технологію окремих складових дидактичних і виховних завдань, окремих видів діяльності, формулювання понять, виховання окремих особистісних якостей і реалізується в технології навчального заняття чи проведення його етапу.

Розробляючи педагогічні технології, науковці виходять з розуміння їх як:

- проекту певної педагогічної системи, що реалізується практично;

- змістовної техніки реалізації навчального процесу;

- сукупності засобів і методів відтворення теоретично обґрунтованих процесів навчання й виховання, що дозволяють успішно реалізовувати поставлені освітні цілі;

- системної сукупності й порядку функціонування усіх особистісних, інструментальних та методологічних засобів, що використовуються для досягнення педагогічних цілей;

- продуманої в усіх деталях моделі педагогічної діяльності, що охоплює собою проектування, організацію й проведення педагогічного процесу з безумовним забезпеченням комфортних умов для здобувачів вищої освіти та викладача;

- раціонального способу досягнення свідомо сформульованої освітньої мети;

- цілісного алгоритму організації ефективного засвоєння знань, умінь і навичок, який характеризується оптимальною комбінацією основних навчальних компонентів (зміст, прийоми і методи, форми і засоби), і з урахуванням вимог наукової організації праці, збереження і зміцнення здоров’я суб’єктів навчання забезпечує досягнення запланованих навчально-виховних результатів [4].

Педагогічним технологіям, що застосовуються у вищій школі, мають бути притаманні певні якості: концептуальність, системність, керованість, ефективність та відтворюваність.

Концептуальність педагогічних технологій передбачає опору на певну наукову концепцію, яка вміщує філософське, психологічне, дидактичне й соціально-педагогічне обґрунтування освітніх цілей. Системність характеризується ознаками логіки процесу, взаємозв’язку його складових та цілісності технології. Керованість в межах педагогічної технології проектування процесу навчання, поетапну його діагностику, варіювання засобів та методів викладання з метою корекції результатів освітньої діяльності. Ефективність педагогічної технології характеризується здатністю гарантувати досягнення певного стандарту навчання. Відтворюваність дає можливість застосувати в інших освітніх установах.

Виходячи з цих характеристик педагогічної технології як складного системного утворення, вчені визначають її складові:

- цілі, зміст, засоби і методи навчання, алгоритм діяльності суб’єктів навчально-виховного процесу;

- мета, теоретичні засади, зміст, дидактичний комплекс (педагогічні умови, методи, прийоми, засоби, інформаційно-технічне забезпечення) та результат навчально-виховного процесу;

- система операцій, технічних дій та функцій, що реалізуються суб’єктами навчання на кожному з етапів даного процесу [5].

Створюючи різноманітні типології педагогічних технологій, вчені обирають за основу різні критерії: рівень їх застосування, провідний фактор психічного розвитку, концепцію засвоєння знань, орієнтацію на особистісні структури, характер змісту й структури навчального матеріалу, організаційні форми навчання, тип управління пізнавальною діяльністю, домінуючий метод навчання тощо.

Останнім часом для вдосконалення освітнього процесу набувають пріоритетного значення інноваційні навчальні технології, які передбачають, що освітня діяльність викладача відбувається в інформаційному суспільстві, що трансформується нині у суспільство знань. Відповідно до цих нових реалій

змінюються як самі учасники освітнього процесу, так і їхні педагогічні позиції та стосунки між ними. Ці стосунки стають паритетними та мають враховувати студентоцентризований підхід для формування індивідуальної освітньої траєкторії, тобто, їх метою є не просто оволодіння здобувачем вищої освіти певною системою знань та інформації, а задоволення потреби кожного з них у здобутті саме того знання, яке є особистісно важливим для них, і в оволодінні способами його застосування, тобто, формування в них загальних та фахових компетентностей, які і є індикаторами якості сучасної освіти.

Залежно від цих змін виникають нові вимоги до розвитку педагогічної майстерності викладачів закладів вищої освіти, від яких вимагається вміння налагодити ефективну педагогічну взаємодію, виходячи з потреб здобувача, за допомогою дистанційного чи змішаного навчання, соціальних мереж, комп'ютерних технологій та Інтернету; із застосуванням презентацій, представленням наочності у 3D та інших форматах тощо. У сучасному закладі вищої освіти значна увага приділяється організації освітнього процесу, розробці програм підготовки фахівців за новітніми технологіями, кінцевий результат яких – формування знань, умінь і навичок, зазначених у державних стандартах вищої освіти за спеціальностями. Нові форми організації освітнього процесу диктують і нові технології навчання зі здобувачами вищої освіти, а саме, інтерактивні технології навчання, які передбачають взаємодію науково-педагогічного працівника і здобувача вищої освіти. Інтерактивні технології навчання – це організація засвоєння знань і формування певних вмінь та навичок через сукупність особливим способом організованих навчально-пізнавальних дій, що полягають у активній взаємодії здобувачів між собою та побудові міжособистісного спілкування з метою досягнення запланованого результату під керівництвом викладача. До них відносять: групове (кооперативне) навчання як форму організації навчання у малих групах, об'єднаних спільною навчальною метою; фронтальні технології, що передбачають одночасну спільну роботу всієї групи здобувачів; навчання у грі, що дозволяє розвивати творче професійне мислення, у процесі якого здобувач набуває здібностей аналізувати специфічні ситуації та вирішувати нові для себе професійні завдання; навчання у дискусії як формі інтерактивного навчання, що є важливим засобом пізнавальної діяльності здобувачів у процесі навчання. Сучасними формами інноваційних технологій навчання є: ділова гра як форма відтворення змісту майбутньої професії; рольова навчальна гра як засіб інтенсифікації навчання груповому спілкуванню; бізнес-симуляція як інструмент навчання та розвитку здобувачів; кейс-метод (метод case-study) як форма професійно-діяльнісного навчання.

Використання в навчальному процесі інтерактивних методів навчання є неодмінною умовою підготовки компетентного фахівця. Освітнє середовище закладів вищої освіти, яке здебільшого обладнане сучасними інформаційно-комунікаційними засобами, не лише забезпечує доступ до будь-якої інформації, а й кардинально змінює роль здобувача, перетворюючи його в активного учасника освітнього процесу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, педагогічна майстерність може вважатися інноваційною технологією педагогічної дії, оскільки вона забезпечує зв'язок педагогічної теорії і практики та завдяки процесам творчого пошуку сприяє віднаходженню викладачем сучасних й ефективних педагогічних технологій. У педагогічній практиці ці способи поєднуються і створюють основу для розроблення ефективної моделі навчання на основі інноваційних педагогічних технологій, які можуть ефективно використовуватися з метою розвитку педагогічної майстерності викладача вищої школи.

Література

1. Кремень В. Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати / В. Г. Кремень. – К. : Грамота, 2005. – 448 с.
2. Кайдалова Л. Г. Педагогіка та психологія вищої школи : навчальний посібник / Л. Г. Кайдалова, І. С. Сабатовська-Фролкина, Н. В. Альохіна, Н. В. Шварп. – Х. : НФаУ, 2019. – 248 с.
3. Отич О. М. Основи педагогічної майстерності викладача професійної школи : підручник / О. М. Отич. – Кіровоград : Імекс-Лтд, 2014. – 208 с.
4. Сікорський П. І. Теорія і методика диференційованого навчання / П. І. Сікорський. – Львів : Сполом, 2000. – 234 с.
5. Сазоненко Г. С. Концептуальні засади перспективних освітніх технологій / Г. С. Сазоненко // Перспективні освітні технології : наук.-метод. посіб. / за ред. Г. С. Сазоненко. – К. : Гопак, 2000. – 31 с.

References

1. Kremen' V. H. Osvita i nauka v Ukraini – innovatsijni aspekty. Stratehiia. Realizatsiia. Rezul'taty / V. H. Kremen'. – K. : Hramota, 2005. – 448 s.
2. Kajdalova L. H. Pedagogika ta psichologhiiia vyschoi shkoly : navchal'nyj posibnyk / L. H. Kajdalova, I. S. Sabatovs'ka-Frolkina, N. V. Al'okhina, N. V. Shvarp. – Kh. : NFaU, 2019. – 248 s.
3. Otych O. M. Osnovy pedagogichnoi majstemosti vykladacha profesijnoi shkoly : pidruchnyk / O. M. Otych. – Kirovohrad : Imeks-Ltd, 2014. – 208 s.
4. Sikors'kyj P. I. Teoriia i metodyka dyferentsijovanoho navchannia / P. I. Sikors'kyj. – L'viv : Spolom, 2000. – 234 s.
5. Sazonenko H. S. Kontseptual'ni zasady perspektivnykh osvitnikh tekhnolohij / H. S. Sazonenko // Perspektivni osvitni tekhnolohii : nauk.-metod. posib. / zared. H. S. Syzonenko. – K. : Hopak, 2000. – 31 s.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-49](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-49)

УДК 65.011

Наталя ГАВЛОВСЬКА

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0003-1084-2853>

e-mail: nataligavlovska@gmail.com

Михайло КРИВДИК

Хмельницький національний університет

Євген РУДНІЧЕНКО

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-9407-2026>

e-mail: e.m.rudnichenko@gmail.com

Владислав ЗАЦЕРКОВНИЙ

Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті проведено аналіз основних положень оптимізації управління ресурсами за рахунок впровадження ощадливого виробництва, зокрема представлено основні види витрат (перевиробництво, втрата часу внаслідок очікування, зайве транспортування, зайва обробка, надлишок запасів, зайві руки, дефекти, нереалізований творчий потенціал працівників), визначення поняття «ощадливе виробництво» та наведено класичні принципи ощадливого виробництва. Наведено визначення ощадливого виробництва, а саме – це філософія, яка передбачає уникнення або ліквідацію існуючих витрат, за рахунок застосування інструментів ощадливого виробництва, з метою досягнення максимальної ефективності діяльності підприємства. Проведено дослідження основних інструментів ощадливого виробництва шляхом аналізу «будинку виробничої системи Toyota (TPS)», яка заснована на принципах краща вартість, якість, поставки, закріплення повноважень, культура сфокусована на клієнті. Охарактеризовано інструменти «ощадливого виробництва», зокрема Standard work – стандартизована робота, Heijunka – забезпечення можливості рівномірних поставок різномісної продукції, Averaged daily volume and mix – «згладжування», стандартизація коливань циклу замовлення, Smooth production schedule – «плавний» виробничий графік, Kaizen – безперервне покращення діяльності, Just in time – «точно вчасно», Takt time – тактова частота виконання замовлення, One piece flow – потік одиничних виробів, Downstream – «втягування» знизу, Jidoka – автоматизація, Built in quality – вбудована якість, Poka-yoke – захист від помилок, 5 Whys – 5 чому, Harmony of man and machine – раціональне завантаження машин полі функціональними працівниками, 5S – сортування, дотримання порядку, утримання в чистоті, стандартизація, вдосконалення, Visual control – охоплення, «одним поглядом», прозорість технічного процесу, Kanban – управління запасами та виробництвом, SMED – швидке перенастроювання устаткування, TPM – система загального обслуговування обладнання, 3P (production preparation process) – процес підготовки виробництва, Creative ideas suggestion system – система збору кращих ідей.

Ключові слова: Lean production, ощадливе виробництво, витрати, виробнича система Toyota, інструменти ощадливого виробництва.

Nataliia HAVLOVSKA, Mykhailo KRYVDYK,
Yevhenii RUDNICHENKO, Vladyslav ZATSERKOVNY
Khmelnitskyi National University

MODERN TECHNOLOGIES OF RESOURCE MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF LEAN PRODUCTION

The article analyzes the main provisions of resource management optimization due to the implementation of lean production, in particular, the main types of costs are presented (overproduction, loss of time due to waiting, excess transportation, excess processing, excess stocks, excess movements, defects, unrealized creative potential of employees), definition of the concept "lean production" and classical principles of lean production are given. The definition of lean production is given, namely, it is a philosophy that involves avoiding or eliminating existing losses, due to the use of lean production tools, in order to achieve the maximum efficiency of the enterprise. A study of the main tools of lean manufacturing was carried out by analyzing the "Toyota Production System (TPS) house", which is based on the principles of better value, quality, delivery, empowerment, customer-focused culture. The tools of "lean production" are characterized, in particular Standard work - standardized work, Heijunka - ensuring the possibility of uniform deliveries of various types of products, Averaged daily volume and mix - "smoothing", standardization of fluctuations in the order cycle, Smooth production schedule - "smooth" production schedule, Kaizen - continuous improvement of activities, Just in time - "exactly on time", Takt time - clock frequency of order fulfillment, One piece flow - flow of single products, Downstream - "pulling" from below, Jidoka - automation, Built in quality - built-in quality, Poka-yoke - error protection, 5 Whys, Harmony of man and machine - rational loading of machines by multi-functional workers, 5S - sorting, maintaining order, keeping clean, standardization, improvement, Visual control - coverage, "at a glance", transparency technical process, Kanban - inventory and production management, SMED - rapid reconfiguration of equipment, TPM - with general equipment maintenance system, 3P (production preparation process) - production preparation process, Creative ideas suggestion system - system of collecting the best ideas.

Key words: Lean production, lean production, costs, Toyota production system, tools of lean production.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки, з однієї сторони, на базі нового технологічного укладу, ефективних ринкових інституцій, а з іншої, військової агресії, епідемії COVID-19, вимагають пошуку ефективних технологій та інструментів для збереження конкурентоспроможності та підвищення ефективності діяльності підприємств.

На даний момент існує безліч підходів, використання яких підвищує ефективність діяльності підприємства, зокрема Balanced Scorecard, Six Sigma, Lean Production, тощо, проте не всі вони допомагають виживанню компанії в умовах високої конкуренції та підвищених вимог клієнтів, а також подальшого розвитку підприємства. Одним із найпоширеніших шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасному світі є впровадження системи ошадливого виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій

Теоретико-методичний базис ошадливого виробництва розглядався у працях наступних практиків та вчених: К. Ісікава, Т. Оно, С. Сінго, Д. Лайкер, М. Имаї, Д. Вумек, Д. Джонса, Д. Роса та інших. Однак, недостатня кількість напрацьованих вітчизняними вченими та зміна економічної та політичної ситуації в Україні зумовлюють необхідність подальших досліджень, та впровадження методів ошадливого виробництва в практичну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті

Основним завданням дослідження є розгляд сутнісних особливостей та інструментів ошадливого виробництва, як засобу ефективного управління ресурсами.

Виклад основного матеріалу

В умовах нестабільності, різкого зростання цін на ресурси та сировину, підприємства мають на меті скоротити витрати на виробництво продукції. Однак, скорочення витрат може призвести до зниження якості продукції та негативно відобразитися на попиті споживачів [6, 8, 9]. Саме тому, існує потреба у пошуку оптимальних методів та підходів, що сприятимуть досягненню мети та дозволять підвищити рентабельність підприємства. Інструментом реалізації цього завдання служить ошадливе виробництво, що допомагає структурно перебудувати бізнес на всіх рівнях управління підприємством.

Засновником ошадливого виробництва вважається Т. Оно [7], який розпочав роботу в Toyota Motor Corporation у 1943 р. Узагальнивши найкращий світовий досвід, у середині 1950-х рр. н. він впровадив систему TPS (Toyota Production System), яка у західній інтерпретації стала відома як Lean manufacturing. Надалі низка зарубіжних експертів розвивала дані ідеї. Деякі фахівці аналізували успіх виробничої системи Toyota, який вже багато десятиліть викликає незмінний інтерес по всьому світу. Термін «lean production» («ошадливе виробництво») був введений Джоном Крафчіком в книзі «Машина, яка змінила світ», яка вийшла в 1990 році [10]. Проте витоки зародження філософії ошадливого виробництва сягають початку ХХ століття.

Lean production, lean manufacturing (англ. lean – «худий, стрункий, пісний, без жиру»; в Україні використовується переклад «ошадливе», крім цього зустрічається варіант з транслітерацією – «лін») – це концепція менеджменту, заснована на неухильному прагненні запобігання або усунення всіх видів втрат. Більш детально види втрат наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні види втрат*

Вид	Характеристика
Перевиробництво	приводить до непотрібних запасів, надлишку робочої сили, надмірної площі складських приміщень та зайвих витрат на транспортування
Втрата часу внаслідок очікування	виникають при спостереженні співробітниками за роботою обладнання, при очікуванні наступної робочої операції, інструментів, простою через відсутність деталей, затримок при обробці деталей, через нестачу потужностей для підприємства тощо
Зайве транспортування	пов'язана з переміщенням незавершеного виробництва та готових виробів на склад та назад, що призводить до втрат часу
Зайва обробка	сюди відносяться: непотрібні операції при обробці деталей, неефективна їх обробка через неналежну якість інструменту, що призводить до зайвих рухів та появи дефектів, втрати, що виникають через завищені вимоги до якості деталі
Надлишок запасів	приводить до незбалансованості виробництва, простоїв обладнання, затримок постачання матеріалів та комплектуючих для забезпечення виробничого процесу, і як наслідок збільшення часу виконання замовлення, додаткових витрат на зберігання та транспортування
Зайві рухи	це рухи, що пов'язані з пошуками того, що потрібно для роботи, необхідність здалеку діставати деталі та інструменти, що незручно розташовані, ходьба
Дефекти	пов'язані із недосконалістю процесів та виправлення. Сюди ж належать ремонт, перевірка та заміна продукції, що веде до втрат сил та часу при виконанні робіт
Нереалізований творчий потенціал працівників	втрати можливостей покращення процесів через відсутність належної уваги до співробітників, яких керівникам компанії часто ніколи вислухати

* сформовано автором за [4, 7, 12]

На нашу думку, ошадливе виробництво – це філософія, яка передбачає уникнення або ліквідацію існуючих втрат, за рахунок застосування інструментів ошадливого виробництва, з метою досягнення максимальної ефективності діяльності підприємства.

Компанія Тойота першою в Японії почала застосовувати міжфункціональний менеджмент, який виник, по-перше, у зв'язку з необхідністю для вищого керівництва чітко визначити завдання, пов'язані з якістю, і розгорнути їх на всіх співробітників усіх рівнів і, по-друге, у зв'язку з необхідністю введення системи, що забезпечує координацію роботи підрозділів. На Тойота якість та витрати вважаються найважливішими цілями менеджменту. Інструментом міжфункціональної роботи в компанії є детальні правила для забезпечення якості та управління витратами.

Ілюстрацію принципів та інструментів виробничої системи запропонували Т. Оно та І. Тойода [11]. Схематичне зображення давало працівникам та партнерам компанії Тойота єдине розуміння принципової суті виробничої системи через візуальне сприйняття. Схема «будинку виробничої системи Тойота (TPS)» представлено на рисунку 1.

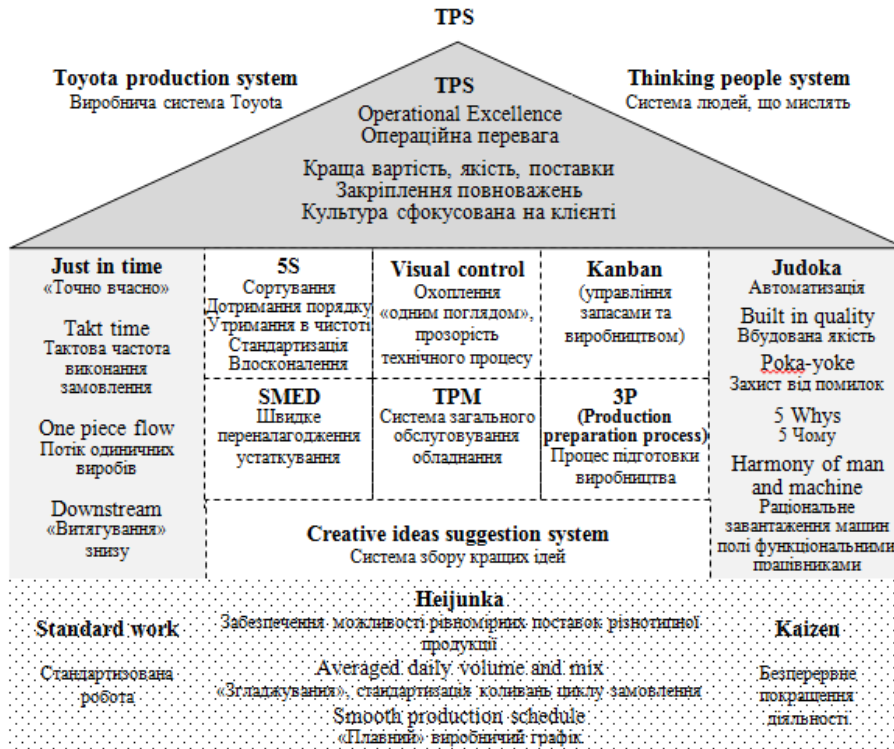


Рис. 1. Схема «будинку виробничої системи Тойота (TPS)» [11]

Основи цілі системи Тойота представлено на даху «будинку виробничої системи Тойота (TPS)», які полягають у формуванні операційних переваг компанії, які можливі за рахунок кращої вартості товару, якості, поставці. Обов'язковим є закріплення повноважень між працівниками компанії та формування культури, що сфокусована на клієнтах.

На думку Т. Оно та І. Тойода у фундамент «будинку виробничої системи Тойота (TPS)» закладаються принципи стандартизованої роботи (стандартна робота) [5, с. 156], «згладжування», стандартизація коливань циклу замовлення, забезпечення можливості рівномірних поставок різнотипної продукції та «плавних» виробничих графіків – хейдзунка (heijunka) [5, с. 161] і принцип постійного поліпшення – кайдзен (Kaizen) [3, с. 280]. Більш детально характеристику інструментів фундаменту «будинку виробничої системи Тойота (TPS)» наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Характеристика інструментів фундаменту «будинку виробничої системи Тойота (TPS)»

Інструмент	Характеристика
Standard work – стандартизована робота	«розтяжні» норми, які можна пристосовувати до поточних умов та постійно покращувати
Heijunka – забезпечення можливості рівномірних поставок різнотипної продукції	широка гармонізація виробничого потоку через кількісне збалансування. Це розширення «згладжування» дуже нерівномірних виробничих замовлень, вирівнювання виробництва. Без вирівнювання не може бути створена система синхронного виробництва.
Averaged daily volume and mix – «згладжування», стандартизація коливань циклу замовлення	організація «згладжування» виробничого плану, у якому замовлення виконуються циклами, а денні коливання рівня замовлень наводяться до значення у довгостроковій перспективі
Smooth production schedule – «плавний» виробничий графік	максимальне наближення обсягів виробництва до фактичного попиту на продукцію
Kaizen – безперервне покращення діяльності	філософія безперервного вдосконалення процесів виробництва, розробки, допоміжних бізнес-процесів та управління, а також усіх аспектів діяльності організації

Дах «будинку виробничої системи Toyota (TPS)» опирається на дві бічні колони, а саме принципи «точно вчасно» (Just in time) та автоматизацію (Jidoka) [1, с. 431]. За допомогою принципу «точно вчасно» (JIT) забезпечується дотримання умов постачання (тактова частота виконання замовлення, потік одиничних виробів, «витягування» знизу), а за допомогою автоматизації (вбудована якість, захист від помилок, 5 чому, раціональне завантаження машин поліфункціональними працівниками) – раціональне та ефективне використання обладнання у забезпеченні виробничого процесу Toyota [13]. Характеристику інструментів бічних колон «будинку виробничої системи Toyota (TPS)» представлено у таблиці 3.

Таблиця 3

Характеристика інструментів бічних колон «будинку виробничої системи Toyota (TPS)»

Інструмент	Характеристика
Just in time – «точно вчасно»	система, в якій вироби передаються і надаються точно в потрібний час і в потрібній кількості
Takt time – тактова частота виконання замовлення	швидкість, рівень або темп виробництва відповідно до темпів реалізації. Використовується для вирівнювання часу виробництва в пов'язаних виробничих процесах. Такт-час представляє рівень попиту клієнтів і використовується для синхронізації темпів виробництва з темпами продажів
One piece flow – потік одиничних виробів	передбачає виробництво деталей або виробів по одній штуці і передача їх до наступного процесу. До переваг одиничного потоку належать: швидке виявлення дефектів; короткі терміни виготовлення продукції; зниження витрат на матеріали, комплектуючі та запаси; проектування робочих зон мінімального розміру
Downstream – «витягування» знизу	ніхто вище по потоку не має робити нічого до того часу, поки споживач, що розташований нижче, цього не потребує. Тобто, надання послуги, постачання виробів та матеріалів у міру потреби
Jidoka – автоматизація	інтеграція інтелекту людини в автомати, що здатні самостійно знаходити перший дефект, зупинятися та сигналізувати про необхідність втручання
Built in quality – вбудована якість	методика управління якістю продукції безпосередньо вбудована в процес виробництва, зокрема якщо несправність обладнання або дефекти виявлено, обладнання автоматично зупиняється, а оператор усуває проблему
Poka-yoke – захист від помилок	спеціальний пристрій або метод, завдяки якому здійснюється бездефектне виробництво (утворення дефекту неможливе)
5 Whys – 5 чому	основа наукового підходу компанії Toyota полягає в тому, щоб при виявленні проблеми п'ять разів поставити питання «Чому?»
Harmony of man and machine – раціональне завантаження машин полі функціональними працівниками	один оператор може працювати на кількох верстатах і нести відповідальність за декілька машин, в результаті виходить більш висока продуктивність, а постійне вдосконалення призведе до підвищення загальної продуктивності

У центрі «будинку виробничої системи Toyota (TPS)» представлено інструменти, які забезпечують дотримання базових принципів TPS, роботу Just in time та Jidoka, а також сприяють досягненню поставлених цілей (дах будинку TPS). Характеристику інструментів центру «будинку виробничої системи Toyota (TPS)» представлено у таблиці 4.

Таблиця 4

Характеристика інструментів центру «будинку виробничої системи Toyota (TPS)»

Інструмент	Характеристика
5S – сортування, дотримання порядку, утримання в чистоті, стандартизація, вдосконалення	система організації робочого місця, що базується на візуальному контролі. Включає п'ять принципів, кожен з яких по-японськи починається з літери «С»
Visual control – охоплення «одним поглядом», прозорість технічного процесу	такий порядок розміщення інструментів, деталей та індикаторів стану виробництва, при якому будь-який працівник з першого погляду може зрозуміти стан системи
Kanban – управління запасами та виробництвом	система управління виробництвом за допомогою карток на яких зазначено які види робіт необхідно виконати
SMED – швидке переналагодження устаткування	техніка скорочення часу на переналагодження обладнання
TPM – система загального обслуговування обладнання	набір методів, які спрямовані на підтримання обладнання у робочому стані
3P (production preparation process) – процес підготовки виробництва	швидке перепроектування процесу виробництва для забезпечення продуктивності та якості продукції
Creative ideas suggestion system – система збору кращих ідей	є основою постійного вдосконалення, і базується на спонуканні працівників проявляти ініціативу (висловлювати свої ідеї) для вирішення проблем і покращення своєї роботи зокрема та діяльності підприємства в цілому

Д. Катаяма, помічник менеджера відділу сприяння TQC у Toyota Motors, стверджує, що виробничі системи Toyota, двома словами, є системою, що гарантує виробництво та подачу до складальної лінії такої кількості деталей та комплектуючих, яка потрібна для безперебійної зборки. Вона змінюється і покращується день у день; люди іноді називають її системою без запасів, проте це не так. Завжди є певний резерв підтримки безперебійності виробничого процесу [2]. Тобто завжди існують резерви оптимізації витрат ресурсів та максимізації фінансових результатів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Сучасні тенденції розвитку виробничих систем обумовлюють зацікавленість менеджерів у пошуку резервів оптимізації витрат та збільшенні обсягів прибутку. Світова практика менеджменту свідчить про

постійний пошук нових методів та інструментів виконання поставлених завдань щодо оптимізації процесів виробництва і використання ресурсів. У багатьох компаніях активно впроваджується «Lean production», або «ощадливе виробництво». Така управлінська технологія дозволяє значно оптимізувати процеси управління ресурсами за рахунок удосконалення виробничих процесів та організаційних заходів. На сьогодні існує потреба у ґрунтовних дослідженнях цієї проблематики, що і обумовлює актуальність подальших досліджень.

Література

1. Вумек Дж. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. Вумек, Д. Джонс; пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2013. – 472 с.
2. Имаи М. Гемба Кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества / М. Имаи; пер. с англ. – Альпина Бизнес Букс, – 2006. – 346 с.
3. Имаи М. Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний / М. Имаи. – М.: Издательство Альпина Паблишерз, 2011. – 5-е изд. – 274 с.
4. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Дж. Лайкер. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 400 с.
5. Лайкер Дж. Практика дао Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota / Дж. Лайкер, Д. Майер; Пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 584 с.
6. Любохинец Л. С. Міжнародний аспект дослідження середовища функціонування промислових підприємств України з позиції забезпечення економічної безпеки / Л. С. Любохинец, Є. М. Рудніченко, Н. І. Гавловська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2021. – № 5. – Т. 1. – С. 238-244.
7. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уход от массового производства / Т. Оно; пер. с англ. – М.: Ин-т комплексных стратег, исслед., 2006. – 195 с.
8. Рудніченко Є. М. Активізація інноваційних процесів на промислових підприємствах в умовах конкурентної боротьби за ринки збуту / Є.М. Рудніченко, Н.І. Гавловська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011 – №3. – Т. 2. – С. 118-120.
9. Havlovska N. Diagnostics of the State of Safety-Oriented Enterprise Management System Using Neural Networks / N. Havlovska, H. Koptieva, O. Babchynska, Y. Rudnichenko, V. Lopatovskyi, V. Prytys // TEM JOURNAL – Technology, Education, Management, Informatics. – 2022. – Vol. 11(1). – P. 13-23.
10. Koskela L. Lean production in construction / L. Koskela // Proceedings of the 10th ISARC. – 1993. – May 24–26. – P. 47-54.
11. Ohno T. Toyota Production System: Beyond large-scale production / T. Ohno. – New York: Productivity Press, 1988.
12. Parry G. Lean competence: Integration of theories in operations management practice / G. Parry, J. Mills, C. Turner // Supply Chain Management. 2010. – Vol. 15(3). – P. 216-226.
13. Ruffa S. A. Going Lean: How the best companies apply lean manufacturing principles to shatters uncertainty, drive innovation, and maximize profits / S. A. Ruffa. – New York : AMACOM, 2008. – 288 p.

References

1. Vumek Dzh. Berezhlivoe proizvodstvo: Kak izbavits t poter i dobitysa protsvetaniya vashey kompanii / Dzh. Vumek, D. Dzhons; per. s angl. – 6-e izd. – Moskva : Alpina Pablisherz, 2013. – 472 s.
2. Imai M. Gemba Kaydzen. Put k snizheniyu zatrat i povysheniyu kachestva / M. Imai; per. s angl – Moskva : Alpina Biznes Buks, – 2006. – 346 s.
3. Imai M. Kaydzen. Klyuch k uspehu yaponskih kompaniy / M. Imai. – Moskva: Izdatelstvo Alpina Pablisherz, 2011. – 5-e izd. – 274 s.
4. Layker Dzh. Dao Toyota: 14 printsipov menedzhmenta veduschey kompanii mira / Dzh. Layker. – Moskva : Alpina Publisher, 2011. – 400 s.
5. Layker Dzh. Praktika dao Toyota: Rukovodstvo po vnedreniyu printsipov menedzhmenta Toyota / Dzh. Layker, D. Mayer; Per. s angl. – 5-e izd. – Moskva : Alpina Pablisherz, 2011. – 584 s.
6. Lyubohinets L. S. Mizhnarodniy aspekt doslIdzhennya seredovischa funktsIonuvannya promislivih pldpriEmstv UkraYini z pozitsIYi zabezpechennya ekonomIchnoYi bezpeki / L. S Lyubohinets, E. M. RudnIchenko, N. I. Gavlovskya // VIsnik Hmelnitskogo natsIonalnogo unIversitetu. EkonomIchnI nauki. – 2021. – № 5. – Т. 1. – S. 238-244.
7. Оно Т. Proizvodstvennaya sistema Toyoty. Uhodya ot massovogo proizvodstva / T. Оно; per. s angl. – Moskva : In-t kompleksnyh strateg, issled., 2006. – 195 s.
8. RudnIchenko E. M. AktivIzatsIya InnovatsIynih protsesIv na promislivih pldpriEmstvah v umovah konkurentnoYi borotbi za rinki zbutu / E.M. RudnIchenko, N.I. Gavlovskya // VIsnik Hmelnitskogo natsIonalnogo unIversitetu. EkonomIchnI nauki. – 2011 – № 3. – Т. 2. – S. 118-120.
9. Havlovska N. Diagnostics of the State of Safety-Oriented Enterprise Management System Using Neural Networks / N. Havlovska, H. Koptieva, O. Babchynska, Y. Rudnichenko, V. Lopatovskyi, V. Prytys // TEM JOURNAL – Technology, Education, Management, Informatics. – 2022. – Vol. 11(1). – P. 13-23.
10. Koskela L. Lean production in construction / L. Koskela // Proceedings of the 10th ISARC. – 1993. – May 24–26. – P. 47-54.
11. Ohno T. Toyota Production System: Beyond large-scale production / T. Ohno. – New York: Productivity Press, 1988.
12. Parry G. Lean competence: Integration of theories in operations management practice / G. Parry, J. Mills, C. Turner // Supply Chain Management. 2010. – Vol. 15(3). – P. 216-226.
13. Ruffa S. A. Going Lean: How the best companies apply lean manufacturing principles to shatters uncertainty, drive innovation, and maximize profits / S. A. Ruffa. – New York : AMACOM, 2008. – 288 p.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-50](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-50)

УДК 338.43

Олег ПІЩЕНКО

ПВНЗ "Херсонський економічно-правовий інститут"

СТРАТЕГІЇ ЦИФРОВОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті проаналізовано передумови та умови стратегії цифрового аграрного сектору в умовах в еколого-економічної безпеки. Метою дослідження є розробка сценаріїв цифровізації в агропродовольчому секторі, які безпосередньо стосуються сільськогосподарської політики.

Встановлено, що ключовим наслідком аналізу сценаріїв для розробки політики є необхідність стратегічного розвитку цифрової інфраструктури для сільськогосподарської політики. Перспективи та наслідки цифровізації в агропродовольчому секторі та в аграрній політиці є невизначеними. Щоб підготувати зацікавлених сторін у аграрній політиці до вирішення невизначених майбутніх викликів, пов'язаних із цифровізацією, було розроблено чотири сценарії відповідної політики цифровізації агропродовольчого сектору. Для всіх цих сценаріїв визначено прогалини щодо важливих цілей європейської сільськогосподарської політики. Вони використовуються для отримання заходів, які усувають недоліки ефективності політики в сценаріях.

Цифровізація всього процесу, від посіву та збору врожаю до складування та дистрибуції, зміцнює зв'язок між різними зацікавленими сторонами в агроекосистемі. Цифровізація також покращила видимість у ланцюжку поставок для різних учасників, зробивши процес більш прозорим і високоефективним.

Розробка аграрної політики повинна брати до уваги широкий спектр вірогідного майбутнього цифровізації агропродовольчого сектору, запропонований нашим дослідженням. Необхідно також оцінити технологічний розвиток і шляхи релевантної цифровізації. Це могло б слідувати перспективі відповідальних досліджень та інновацій у більш детальному масштабі, про що могли б інформувати наші сценарії та цілі сільськогосподарської політики.

Ключові слова: стратегії, цифровий аграрний сектор, умови, в еколого-економічна безпека.

Oleg PISHCHENKO

Kherson Economic Legal Institute

STRATEGIES OF THE DIGITAL AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SECURITY

The article analyzes the prerequisites and conditions of the digital agricultural sector strategy in the context of environmental and economic security. The aim of the study is to develop digitalization scenarios in the agri-food sector that are directly related to agricultural policy.

It is established that the key consequence of the analysis of scenarios for policy development is the need for strategic development of digital infrastructure for Agricultural Policy. The prospects and consequences of digitalization in the agri-food sector and in agricultural policy are uncertain. In order to prepare stakeholders in agricultural policy to meet the uncertain future challenges associated with digitalization, four scenarios for the corresponding digitalization policy of the agri-food sector were developed. For all these scenarios, gaps have been identified in relation to important goals of European Agricultural Policy. They are used to obtain measures that address policy performance deficiencies in scenarios.

Digitalization of the entire process, from sowing and harvesting to warehousing and distribution, strengthens the link between different stakeholders in the agroecosystem. Digitalization has also improved visibility in the supply chain for different participants, making the process more transparent and highly efficient.

The development of agricultural policy should take into account the wide range of likely future digitalization of the agri-food sector proposed by our study. It is also necessary to assess technological development and ways of relevant digitalization. This could follow the perspective of responsible research and innovation on a more detailed scale, which could inform our agricultural policy scenarios and objectives.

Keywords: strategies, digital agricultural sector, conditions, environmental and economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Цифрові технології все більше інтегруються в аграрний сектор. Від додатків для управління фермами до доільних робіт і від безпілотних тракторів до дронів для виявлення захворювань у ґрунті, глобальні технологічні компанії, місцеві стартапи та органи державної влади пропонують і підтримують широкий спектр рішень, спрямованих на створення «розумного» фермера. Часто розумне фермерство визначають як сільськогосподарські виробничі майданчики, на яких «розумні» технології і «великі дані» використовуються як системи, керовані програмним забезпеченням. Вони складаються із об'єднань, процесів і потоків даних, які спираються на організовані методи збору, аналізу та передачі даних. У той час як деякі літературні джерела підкреслюють можливі переваги використання цифрових технологій у сільському господарстві, тобто вони можуть допомогти мінімізувати ризики та підвищити ефективність, інші наголошують на способах, якими вони можуть викликати проблеми, такі як скорочення зайнятості або відсутність стійкості.

Таким чином, зацікавлені сторони, які формують аграрну політику, повинні вирішити питання невизначеності та невідомості, пов'язані з потенційно глибокими змінами, які спричиняє цифровізація АПК.

Необхідно вивчити різні шляхи того, як цифровізація може вплинути на сільське господарство та взаємодіяти з ним, щоб узгодити політику з мінливими умовами продовольчої системи та розробити стратегію цифрового аграрного сектору в умовах в еколого-економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед дослідників, котрі займалися аналізом цифрового аграрного сектору в умовах в еколого-економічної безпеки, можна виділити наступних: Калантаєвську О. О [1], Черчик Л. М., Коленда Н. В. [2], Водянка Л.Д., Юрій Т.П. [3], Руденко М. В [4], Вишневецького В. П., Гаркушенко О. М., Князеє С. І., Липницького Д. В., Чекіна В. Д. [5], Водянка Л., Кутаренко Н., Сеньовська Я. [6], Горобець Н.М. [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.

Незважаючи на значну кількість досліджень з цифрового аграрного сектору., комплексного дослідження у вітчизняній науці не проводилося. Це, в свою чергу, пояснює актуальність розглянутого питання в аграрного сектору.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розробка стратегії цифрового аграрного сектору в умовах в еколого-економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу.

Цифрова трансформація вже майже десять років викликає галас в аграрному секторі. Це дозволило приватним і державним організаціям застосовувати інновації в цифрових технологіях для оновлення процесів і визначення нових бізнес-моделей. Однак термін «цифровий» не має однакового значення для різних людей на різних рівнях організації. Хоча для однієї людини це може означати лише впровадження сучасних технологій для оптимізації бізнес-процесів і отримання конкурентної переваги, для іншої людини це ідеальне рішення для зміцнення відносин із покупцями чи споживачами. Для когось іншого це може означати оцифрування всіх даних для підвищення ефективності часу та витрат.

Одним із ключових елементів, які визначають цифровізацію у аграрному, є використання технологій. Її частіше називають сільськогосподарською технологією або agritech, вона охоплює застосування сучасних технологій у поєднанні з Інтернетом для глобальної реконструкції практики сільського господарства. Цифровізація надала великим і середнім організаціям можливість знаходити й аналізувати безпрецедентні обсяги великих сільськогосподарських даних, що надалі дозволило різним зацікавленим сторонам створювати більше цінності в процесах, які вони контролюють.

Дані на рівні ферми, отримані з комбінації джерел, у тому числі мобільних сільськогосподарських додатків, датчиків, дронів, сільськогосподарського знаряддя та техніки, роботизованих пристроїв та інших пристроїв Інтернету речей, дають змогу виробникам цілодобово отримувати життєво важливі дані ферми. Ці дані, обробляючись із супутниковою та метеорологічною інформацією, дозволяють виробникам сільськогосподарських культур відстежувати ріст сільськогосподарських культур у режимі реального часу, оцінювати продуктивність сільськогосподарських ділянок і оцінювати продуктивність кожної сільськогосподарської ділянки з достатньою точністю.

Точне землеробство відкриває різноманітні можливості для використання штучного інтелекту для оптимізації сільськогосподарських процесів. Це дозволяє виробникам перетворювати необроблені сільськогосподарські дані в практичні висновки, які допомагають покращити якість і кількість врожаю. Що дає змогу виробникам вибирати найкращі культури та сорти культур для свого регіону та використовувати автоматизацію ферми, щоб мінімізувати використання ресурсів.

Цифровізація всього процесу, від посіву та збору врожаю до складування та дистрибуції, зміцнює зв'язок між різними зацікавленими сторонами в агроєкосистемі. Цифровізація також покращила видимість у ланцюжку поставок для різних учасників, зробивши процес більш прозорим і високоефективним.

Поява Agriculture 4.0 надала аграрному секторі цілу низку інструментів для автоматизації ферм і рішень для керування даними, які дають їм змогу збільшувати ресурси та продуктивність сільського господарства. Господарства, які запровадили технологічні інновації, продемонстрували чіткий перехід від використання традиційних, трудомістких процесів до більш прогресивних та економічно ефективних операцій. Крім того, керівництво може отримати вигоду від використання цифрового сільського господарства, щоб узгодити свої організаційні стратегії з цілями сталого розвитку, забезпечивши більш стійкі агропродовольчі системи в усьому світі.

Цифрове землеробство відіграє життєво важливу роль у рослинництві та вдосконаленні агрономічних методів для отримання кращих результатів. Масштабовані та економічно ефективні рішення також допомагають великим і середнім підприємствам передавати перевірені практики фермерам, особливо в регіонах, що розвиваються, щоб допомогти їм прийняти більш наукові методи ведення сільського господарства. Застосування агротехнологій покращує продуктивність ферми та допомагає зменшити втрати

через стреси врожаю, такі як шкідники, хвороби та непередбачувані погодні умови. У результаті фермери можуть отримувати вищі прибутки в кінці кожного сезону.

Цифрові рішення підтримують віртуальну інтеграцію багатьох зацікавлених сторін, таким чином надаючи аграрному сектору більш прямий доступ до сільськогосподарських і фермерських ресурсів, фінансових послуг і торговців товарами, серед іншого. Це, допомагає дрібним фермерам подолати деякі труднощі, включаючи недостатню інформацію про поточні ціни на товари та іншу важливу ринкову інформацію, нездатність домовитися про оплату та відсутність доступу до альтернативних покупців на ринку.

Ще одна чудова перевага впровадження цифрової системи аграрного сектору полягає в тому, що вона надає користувачам точні дані майже в реальному часі. Сукупність інтелектуальних даних ферми та супутникових зображень надає дієву інформацію про продуктивність на основі широкого спектру умов вирощування, що дозволяє виробникам краще планувати роботу ферми та ефективніше керувати ресурсами. Крім того, дані, що зібрані в різних точках ланцюга постачання, також дозволяють агровиробникам зрозуміти потреби ринку та відповідно керувати виробництвом сільськогосподарських культур. Як приватні підприємства, так і державні установи можуть використовувати ці знання для зменшення ризиків, покращення управління врожаєм і мінімізації втрат врожаю та харчових відходів.

Цифрові інновації надають державним установам можливість створювати централізовану базу даних, у якій доступні відомості про фермерів у кожному штаті чи всій країні. Сезонні дані про виробництво сільськогосподарських культур і продуктивність ділянок також дають змогу кредитним і страховим компаніям визначати потенційні ризики, розробляти ефективні політики та забезпечувати їх швидке й ретельне впровадження. Використання аналітики великих даних мало далекосяжний вплив на кілька галузей, включаючи охорону здоров'я, фінансові послуги, роздрібну торгівлю та електронну комерцію, і навіть запобігання шахрайству. Деякі з ключових рушійних сил зростання ринку аналітики великих даних включають величезні обсяги складних даних, створених завдяки збільшенню трафіку мобільних даних і хмарних обчислень, а також впровадження передових технологій у різних галузях. Недавній звіт про дослідження ринку прогнозує, що до 2025 року ринок цифрової трансформації сягне піку в 3294 мільярди доларів із середньорічним зростанням на 22,7% порівняно з 2019 роком.

У аграрному секторі цифровізація проклала шлях до масштабних перетворень у цьому секторі. Моніторинг продуктивності аграрного сектору в режимі реального часу в поєднанні з періодичними супутниковими та погодними оновленнями дозволяє особам, які приймають рішення, отримувати корисну інформацію про врожай. Це дає змогу ефективніше справлятися з операційними труднощами, боротися з кліматичними та іншими екологічними проблемами за допомогою наукових даних, а також оптимізувати свою діяльність у ланцюзі поставок на основі своєчасних оновлень.

Починаючи з модернізації методів ведення аграрного сектору, створення кращої цінності для всіх зацікавлених сторін в екосистемі, до доставки поживної їжі людям у всьому світі, цифрове сільське господарство заохочує широкий спектр прогресу в цьому секторі, як ніколи раніше. Прозорість, яку пропонують сучасні інновації, дає змогу виробникам керувати попитом і пропозицією, одночасно використовуючи найкращі практики для сталого майбутнього. Наявність багатих даних з різних рівнів виробництва та розподілу харчових продуктів також дає змогу і підвищувати ефективність роботи як на полі, так і поза ним, а також розробляти сільськогосподарські ресурси, здатні подолати сучасні виклики. Заклавши основу для вибуху економічно ефективних інновацій у секторі.

Цифрове сільське господарство, яке іноді називають прецизійним або прецизійним землеробством, часто досліджували відповідно до його технологічних можливостей, таких як поєднання передачі інформації з геопросторовими та супутниковими технологіями для допомоги в моніторингу та управлінні фізичними ресурсами для сільськогосподарського виробництва [9]. Зовсім недавно соціологи та інші активно зацікавилися дослідженням того, як цифрове сільське господарство також пов'язане з соціальними, економічними та екологічними результатами, особливо як технології змінили поточні практики, цінності та ідентичність фермерів.

Останні звіти стверджують, що цифрове сільське господарство є ключем до економічного зростання та стійких продовольчих систем [17]. У нещодавньому всеохоплюючому звіті Dalberg/СТА про цифрові рішення для сільського господарства зроблено висновок, що дані можуть прискорити трансформацію дрібного фермерства та допомогти континенту досягти цілей щодо продовольства та харчування [3]. У звіті Світового банку за 2021 рік зроблено висновок, що революції цифрового сільського господарства значно зменшать транзакційні витрати та інформаційну асиметрію, яка збиває з пантелику агропродовольчі системи [4].

Незважаючи на все це, література також визнає, що багато обіцянок цифрових сільськогосподарських послуг ще не виконані [11]. Темпи, з якими цифрові технології використовувалися в сільському господарстві, були нижчими, ніж очікувалося, через кілька основоположних факторів, які повинні діяти, перш ніж цифрове сільське господарство зможе повністю реалізувати свій потенціал, наприклад справедливість і рівний доступ до технологій, електроенергії та мобільних мереж. [15]

Наприклад, в Африці на південь від Сахари лише 47% населення має доступ до електроенергії, а підключення до мобільного телефону ще не досягло критичної маси в багатьох регіонах [10].

Таким чином, зацікавлені сторони, які формують аграрну політику, повинні вирішити питання невизначеності та невідомості, пов'язані з потенційно глибокими змінами, які спричиняє цифровізація агропродовольчого сектора [5]. Необхідно вивчити різні шляхи того, як цифровізація може вплинути на сільське господарство та взаємодіяти з ним, щоб узгодити політику з мінливими умовами продовольчої системи.

Наслідки цифровізації для аграрної політики є новою проблемою, якій приділяється мало уваги в літературі. Останні сценарії цифровізації сільського господарства вказують на технологічні, соціальні та економічні наслідки цифровізації [6]. Сценарії зосереджені на інформуванні про відповідальні дослідження та розробки, а не на розробці сільськогосподарської політики. Відповідальні дослідницькі та інноваційні перспективи все більше інформують про дослідження проблем, пов'язаних із цифровізацією для управління сільським господарством [8]. Вони закликають до управління, яке сприяє інклюзивному дизайну, соціальній відповідальності та сталості цифрових інновацій. У цьому контексті аграрне управління можна визначити як колективне прийняття рішень, яке охоплює багато учасників агропродовольчого сектору без формального контролю їхніх стосунків, наприклад, шляхом саморегулювання за допомогою кодексів практики [13]. Аграрну політику, у свою чергу, можна визначити як компонент державної політики управління сільським господарством, який встановлюється та виконується державою на основі формальних відносин між суб'єктами політики [14]. У Європі, яка, уряд є важливим суб'єктом управління сільським господарством, оскільки спільна сільськогосподарська політика Європейського Союзу та подібні державні політики в інших європейських країнах є центральними для агропродовольчого сектору. Незважаючи на це, нещодавно зроблені розрахунки щодо майбутньої сільськогосподарської політики [10] залишаються відірваними від сценаріїв цифровізації сільського господарства [11]. Тут дослідження відстають від практики. Європейська сільськогосподарська політика, наприклад, спрямована на досягнення своїх цілей шляхом підвищення рівня знань і цифровізації, як зазначено в стратегії «Від ферми до виделки» та Зеленої угоди [14].

Таким чином, звертаючись до майбутніх сценаріїв, політики мають можливість узгодити політику з соціальними цінностями та потребами [16]. Це має не тільки підтримувати відповідальні дослідження та інновації в галузі цифровізації сільського господарства, але й допомагати уникнути дорогих і ненавмисних або небажаних наслідків прийняття рішень. Однак недостатньо досліджень щодо того, як певний набір технологій, як-от цифрові технології, міг би ймовірно розвиватися та впливати на формування політики та майбутні виклики сільськогосподарської політики. Окрім досліджень щодо управління використанням цифрових технологій у сільському господарстві, підвищена увага приділяється використанню цифрових технологій у розробці державної політики та новим викликам аграрної політики, які виникають у результаті цифровізації агропродовольчого сектора. У нещодавньому звіті ОЕСР визначено та оцінено низку цифрових технологій, які стосуються всіх етапів агроекологічної політики [17].

Очікувані переваги цифрових технологій також можуть мати недоліки. Етика даних, включаючи питання збору даних, спостереження або прозорості алгоритмів машинного навчання, цифрові навички, соціальна ізоляція та витрати на встановлення, є проблемами цифровізації в сільському господарстві [10]. Вони також стосуються аграрної політики. Цифровізація може змінити професійні ролі та ідентичність зацікавлених сторін у сільському господарстві, які сильно керуються сільськогосподарською політикою (таких як фермери [11]). Загалом видається, що переваги та недоліки цифровізації для сільськогосподарської політики значною мірою залежать від технологій та інституцій, а також можливостей залучених учасників [12]. Передача досвіду щодо того, яку цифровізація може відігравати роль у виробленні аграрної політики, обмежена. Таким чином, стратегічне планування цифровізації сільськогосподарської політики має враховувати невизначене технологічне та політичне майбутнє. Тому було використано аналіз сценаріїв. Сценарії сприяють діалогу між різними зацікавленими сторонами, допомагають думати про непередбачувані майбутні події, організовують невизначеність і складність, зосереджують увагу на конкретній проблемі, підвищують обізнаність громадськості та політики щодо проблеми, що є стартовими площадками для обговорення та спілкування та можуть створювати варіанти майбутніх дій.

Усі розроблені сценарії цифровізації агропродовольчої галузі актуальні для аграрної політики. Їх можна диференціювати за двома параметрами: 1) чи стикається цифрова технологія зі середовищем, яке є сприятливим для її розгортання. 2) чи є технології та інституції неоднорідними чи однорідними.

Значення рушійних факторів є відносно інших, а не відносно початкової ситуації. Вони представляють сценарії за цими двома вимірами та відображають діапазони значень рушійних факторів сценаріїв, порівнюваних у табл. 1.

Середовище є сприятливим для розгортання та просування цифрових технологій, коли учасники достатньо грамотні, щоб використовувати та розвивати їх. Крім того, такі інститути, як законодавство та соціальні норми, що регулюють прийняття цифрових технологій у суспільстві загалом (соціальне визнання) або серед фермерів, підтримують використання та інновації цифрових технологій. Гетерогенність технологій та інституцій означає, що існує кілька різних технологічних варіантів для цифрових технологій і задіяні різноманітні державні, кооперативні та приватні інституції. Вони включають пропріетарні та

відкриті цифрові системи для комерційних і некомерційних підприємств. Однорідні інституції та технології охоплюють окремі домінуючі цифрові технології, стандарти та соціальні норми та окремих домінуючих акторів.

Таблиця 1.

Прогалини в аграрній політиці та стратегії їх усунення в чотирьох сценаріях цифровізації сільського господарства

Сценарій	Прогалини, що заважають досягненню цілей аграрної політики	Ключові стратегії усунення прогалин	Ключові стейкхолдери стратегії	Приклади цілей політики та залучених технологій
Оцифровка світла	погана цифрова інфраструктура	наскрізна інфраструктура генерування та обміну технологічними та інституційними даними для моніторингу та впровадження політики	-уряд -цифрова індустрія	захист навколишнього середовища за допомогою цифрового моніторингу впливу сільського господарства
	обмежені можливості ферм щодо використання цифрових технологій для реагування на політику	програма сприяння адаптації ферм до цифровізації	-уряд - сільськогосподарські дорадчі та освітні послуги	підтримка виробничих потужностей за допомогою зручного програмного забезпечення для управління
Автономна технологія	обмежена інтеграція цифрових технологій	технологічна та інституційна інфраструктура, включаючи стандарти протоколів для інтеграції даних з автономного обладнання для моніторингу та узгоджених політичних дій	-уряд -цифрова індустрія	забезпечення харчових продуктів за безперебійними цифровими системами відстеження
	резервне копіювання ризиків автономної технології	реагування на технологічні та екологічні ризики та їх запобігання	-уряд -цифрова індустрія	підтримка виробничих потужностей за допомогою технологій автономного резервного копіювання
	-особливі питання політики, які автономна технологія не може вирішити	програма для особливих випадків	уряд	захист навколишнього середовища за допомогою програм і баз даних громадянської науки
	недостатня увага до соціальних питань, знань фермерів та інновацій, які ведуть фермерські господарства	програма підтримки добробуту та компетенції фермерів	-уряд -органи сільського господарства	підтримка виробничих потужностей шляхом спільного виробництва алгоритмів на фермі
Цифровий харчовий бізнес	відсутність уваги до цілей політики, що не в інтересах харчового бізнесу	паралельні програми для реагування на залишкові питання політики	уряд	надання клітковини через інтегровані бази даних, які локалізують харчові відходи
	проблеми розподілу та концентрації ринку, які позбавляють аграріїв влади	регулюють питання спільного інтересу громадськості та харчового бізнесу, розглядають концентрацію ринку та умови торгівлі харчового бізнесу по відношенню до ферм	- Уряд - харчовий бізнес	соціальна підтримка через інтегровані бази даних для виявлення скрутного становища фермерів
Цифрове регулювання	бракує гнучкого реагування на новинки та непередбачені події	програма для гнучкого реагування на виникаючі та раптові екологічні та технологічні проблеми, такі як помилки в алгоритмах	уряд де це можливо, цифрова індустрія	забезпечення продовольством необхідної кількості та якості за допомогою цифрових прогнозів попиту та пропозиції
	нестандартні питання політики, централізоване цифрове регулювання не вирішує	паралельна програма для особливих випадків	уряд там, де це можливо, цифрова промисловість, сільськогосподарські організації та неурядові організації	забезпечення добробуту за допомогою цифрового ветеринарного обмінного сервісу
	не має підтримки інновацій	програма підтримки спроможності фермерських господарств до інновацій та виробництва.	уряд цифрова індустрія органи сільського господарства	підтримка виробничих потужностей через хакерські портали цифрових інновацій

Джерело: розробка автора

Сценарій легкої цифровізації відображає потребу в динамічній базовій лінії, в якій цифрові технології присутні та розвиваються темпами та в напрямках поточного розвитку. Таким чином, він екстраполює розвиток початкової ситуації з 2019 по 2030 рік. Цей сценарій складається з середовища, не дуже сприятливого для використання цифрових технологій. Гетерогенні технології та інституції включають

відкриті системи та кооперацію, які сценарій поділяє зі сценарієм автономної цифрової технології. Однак останній сценарій базується на середовищі, яке є сприятливим для розгортання цифрових технологій. Характеристиками є високий рівень інновацій та цифрова грамотність залучених учасників. Це також характеризує сценарій домінування сільського господарства. Цифровий харчовий бізнес, який, у свою чергу, є більш однорідним, оскільки цифрові системи контролюються та зосереджені в руках домінуючих гравців. Подібне домінування можна знайти у сценарії цифрового регулювання, у якому сільськогосподарська політика виконується цифровим способом у регулятивній державі. Він працює в середовищі, в якому цифрові технології не підтримуються цифровою грамотністю, а сприйняття в суспільстві та на фермах є низьким. За винятком базового сценарію легкої цифровізації, політика повинна мати стратегії, які працюють паралельно цифровому врядуванню, яке характеризує сценарії. Тоді він зможе усунути прогалини в політиці, що виникають. Ці прогалини стосуються соціальних проблем і реагування на нестандартні вимоги та новинки. Загалом, стратегії державної політики мають доповнювати та відповідати характеристикам кожного сценарію.

Таким чином, політичні стратегії в сценарії легкої цифровізації мають значною мірою нагадувати поточну практику і можуть слугувати відправною точкою. Цей сценарій потребує політики для покращення цифрової інфраструктури для кращого досягнення цілей сільськогосподарської політики. Така вдосконалена інфраструктура може підготувати ґрунт для цифрового регулювання сценарія появи. Якщо цього немає, потрібні профілактичні заходи. У сценарії цифрового регулювання стратегії в основному будуть технократичними підходами зверху вниз, хоча паралельні програми можуть певною мірою експериментувати з альтернативами. Сценарій автономної технології, у свою чергу, вимагав би політичних стратегій, які б дозволяли вести переговори та співпрацювати з постачальниками сільськогосподарських технологій, а також більш розподілених і децентралізованих підходів. Сценарій цифрового харчового бізнесу також потребує підходу, заснованого на переговорах і співпраці, цього разу з харчовими компаніями. Для вирішення залишкових проблем у цьому сценарії мають підійти традиційні політичні стратегії.

Сценарії, в яких домінує цифрова та харчова промисловість, мають спільне зі сценарієм цифрового регулювання та вимагає в державній політиці звертати увагу на особливі випадки та забезпечувати різноманітність та інновації, керовані фермерами. Отже, покращення цифрової інфраструктури та компетенції зацікавлених сторін виглядає мудрою загальною стратегією аграрної політики в епоху цифровізації. Додаткова стратегія полягає у збереженні або навіть посиленні здатності сільськогосподарської політики реагувати на невизначені події, особливі випадки та різноманітність.

Наші результати також підкреслюють, що уряди в Європі є ключовими зацікавленими сторонами як сільськогосподарської політики, так і цифровізації сектора. Прогалини в аграрній політиці, які ми виявили для чотирьох різних сценаріїв цифровізації в агропродовольчому секторі та стратегії їх усунення вимагають від уряду участі в плануванні відповідних заходів і розвитку компетенції. Ця взаємодія є терміною для ЄС та урядів держав-членів, оскільки стратегія ЄС «Від ферми до виделки» та «Зелена угода» наразі сприяють посиленню цифровізації агропродовольчого сектору та політики [13].

Повільне або пізнє залучення європейських урядів до розробки відповідних стратегій може ускладнити досягнення цілей сільськогосподарської політики. Наскільки це також стосується урядів в інших частинах світу, неможливо відповісти в рамках нашого дослідження, але уряди, безумовно, можуть виконувати подібні ролі, якщо їхні цілі збігаються з цілями європейської сільськогосподарської політики. Тому постачальники технологій повинні ретельно планувати та розробляти відповідні технології, які відповідають потребам інших зацікавлених сторін, що виникнуть у майбутньому. Наукові зацікавлені сторони, консультативні та галузеві органи повинні прагнути до співпраці з фермерами та зацікавленими сторонами громадянського суспільства в рамках міждисциплінарних підходів та підходів із залученням багатьох учасників, щоб допомогти всім зацікавленим сторонам суттєво вирішити політичні виклики, які виникають у різних сценаріях цифровізації [16].

Цифрові технології потребують перевірки в усіх сценаріях, щоб підтвердити функціональність і покращити їхню якість, наприклад, сумісність і взаємодію, а також довіру до цифрових систем. Спеціальна інфраструктура, програми та підходи, як дизайн, орієнтований на користувача, можуть сприяти цьому та допомагати гарантувати, що цифровізація в агропродовольчому секторі не ставить під загрозу цілі сільськогосподарської політики. Для досягнення таких цілей ЄС підписався на Відповідальні дослідження та інновації [17]. Наші висновки свідчать про те, що це також потрібно включити в аграрну політику, зокрема в її нову галузь політики цифровізації сільського господарства.

Нарешті, більшість дескрипторів наших сценаріїв можуть бути важливими вхідними даними для моделювання. Доступність даних, імовірно, обмежить використання наших сценаріїв як вхідних даних для моделювання впливу сільськогосподарської політики (наприклад, Paloma et al., 2013). Однак дані про цифровізацію мають збільшитися, коли зацікавлені сторони вирішать виявлені нами прогалини в політиці. Крім того, драйвери, що описують сценарії, політичні цілі та прогалини, можуть слугувати модельними припущеннями.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Перспективи та наслідки цифровізації в агропродовольчому секторі та в аграрній політиці є невизначеними. Щоб підготувати зацікавлених сторін у аграрній політиці до вирішення невизначених майбутніх викликів, пов'язаних із цифровізацією, було розроблено чотири сценарії відповідної політики цифровізації агропродовольчого сектору. Для всіх цих сценаріїв визначено прогалини щодо важливих цілей європейської сільськогосподарської політики. Вони використовуються для отримання заходів, які усувають недоліки ефективності політики в сценаріях. Таким чином, наші висновки допомагають зацікавленим сторонам, які формують політику, розробляти наскрізні та конкретні стратегії для подолання викликів у сценаріях політично релевантної цифровізації сільського господарства.

Ключовим наслідком нашого аналізу сценаріїв для розробки політики є необхідність стратегічного розвитку цифрової інфраструктури для сільськогосподарської політики. Це не дивно і відповідає поточним дослідженням. Аналіз сценаріїв виявив необхідність враховувати невизначеність і різноманітність у довгостроковій стратегії аграрної політики. Цьому на диво приділяється мало уваги дослідників, і це може бути отримано в результаті постнормальних наукових досліджень. Подібним чином досі відсутні дослідження щодо обмежень і можливостей аграрного сектору для реагування на сценарії цифровізації агропродовольчого сектору, що має відповідну політику.

Література

1. Калантаєвська, О. О. Формування стратегії сталого економічного розвитку аграрної галузі України : дис. ... д-ра філософії : 051 / О. О. Калантаєвська. - Київ, 2021. - 269 с.
2. Механізми управління соціоекологоекономічною безпекою регіону: колективна монографія / Л. М. Черчик, Н. В. Коленда та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. М. Черчик. Луцьк: Терен, 2019. 252 с.
3. Цифровізація та цифрова платформа в економічному розвитку аграрного сектору / Водянка Л.Д., Юрій Т.П. // Економіка АПК. - 2020. - № 12 - С. 67
4. Руденко М. В. Технології цифрової трансформації сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2019. № 23. С. 8–18. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2019.23.8>
5. Цифровізація економіки України: трансформаційний потенціал : монографія / В. П. Вишневський, О. М. Гаркушенко, С. І. Князев, Д. В. Липницький, В. Д. Чекіна ; НАН України, Інститут економіки промисловості. Київ : Академперіодика, 2020. 188 с.
6. Водянка Л., Кутаренко Н., Сеньовська Я. Суть та необхідність використання сучасних інноваційних технологій в сільському господарстві Чернівецької області. Агросвіт. 2018. № 5. С. 53-61
7. Smart-технології в агроменеджменті. АгроКебети : веб-сайт. URL: <https://blog.agrokebety.com/smarttechnologii-v-agro-menedgmente-ua> (дата звернення: 11.01.2022).
8. Горобець Н.М. Цифрові технології в системі стратегічного управління аграрними підприємствами. Агросвіт. 2022. №1. С. 36-43. URL: <https://cutt.ly/OFkXeQ5> (дата звернення: 11.06.2022 р.)
9. Technology and digital in agriculture. URL: <https://cutt.ly/WFkZ9sw> (дата звернення: 11.06.2022 р.)
10. M. Carolan Automated agrifood futures: robotics, labor and the distributive politics of digital agriculture J. Peasant Stud., 47 (2020), pp. 184-207, 10.1080/03066150.2019.1584189
11. B. Basso, J. Antle Digital agriculture to design sustainable agricultural systems Nat. Sustain., 3 (2020), pp. 254-256, 10.1038/s41893-020-0510-0
12. M.-H. Ehlers, R. Huber, R. Finger Agricultural policy in the era of digitalisation Food Policy, 100 (2021), p. 102019, 10.1016/j.foodpol.2020.102019
13. European Commission Farm to Fork Strategy – For a Fair, Healthy and Environmentally-Friendly Food System European Commission, Brussels (2020)
14. FAO The Future of Food and Agriculture – Alternative Pathways to 2050 FAO, Rome (2018) Google Scholar
15. A. Fleming Foresighting Australian digital agricultural futures: applying responsible innovation thinking to anticipate research and development impact under different scenarios Agric. Syst., 11 (2021)
16. Kernecker et al., 2021 M. Kernecker, M. Busse, M. Knierim Exploring actors, their constellations, and roles in digital agricultural innovations Agric. Syst., 186 (2021), p. 102952, 10.1016/j.agsy.2020.102952
17. OECD Digital Opportunities for Better Agricultural Policies OECD Publishing, Paris (2019)

References

1. Kalantaievskaya, O. O. Formuvannya stratehii staloho ekonomichnoho rozvytku ahrarnoi haluzi Ukrainy : dys. ... d-ra filosofii : 051 / O. O. Kalantaievskaya. - Kyiv, 2021. - 269 s.
2. Mekhanizmy upravlinnia sotsioekolohekonomichnoiu bezpekoiu rehionu: kolektyvna monohrafiia / L. M. Cherchyk, N. V. Kolenda ta in.; za zah. red. d-ra ekon. nauk, prof. L. M. Cherchyk. Lutsk: Teren, 2019. 252 s.
3. Tsyfrovizatsiia ta tsyfrova platforma v ekonomichnomu rozvytku ahrarnoho sektoru / Vodianka L.D., Yurii T.P. // Ekonomika APK. - 2020. - № 12 - S. 67
4. Rudenko M. V. Tekhnolohii tsyfrovoi transformatsii silskohospodarskykh pidpriemstv. Ahrosvit. 2019. № 23. S. 8–18. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2019.23.8>
5. Tsyfrovizatsiia ekonomiky Ukrainy: transformatsiinyi potentsial : monohrafiia / V. P. Vyshnevskiy, O. M. Harkushenko, S. I. Kniaziev, D. V. Lypnyskiy, V. D. Chekina ; NAN Ukrainy, Instytut ekonomiky promyslovosti. Kyiv : Akadempriodyka, 2020. 188 s.

6. Vodianka L., Kutarenko N., Senovska Ya. Cut ta neobkhdnist vykorystannia suchasnykh innovatsiinykh tekhnolohii v silskomu hospodarstvi Chernivetskoj oblasti. *Ahrosvit*. 2018. № 5. S. 53-61
7. Smart-tekhnolohii v ahromenedzhmenti. *AhroKebety* : veb-sait. URL: <https://blog.agrokebety.com/smarttehnologii-v-agromenedgmente-ua> (data zvernennia: 11.01.2022).
8. Horobets N.M. Tsyfrovi tekhnolohii v systemi stratehichnoho upravlinnia ahamymy pidprijemstvamy. *Ahrosvit*. 2022. №1. S. 36-43. URL: <https://cutt.ly/OFKXeQ5> (data zvernennia: 11.06.2022 r.)
9. Technology and digital in agriculture. URL: <https://cutt.ly/WFkZ9sw> (data zvernennia: 11.06.2022 r.)
10. M. Carolan Automated agrifood futures: robotics, labor and the distributive politics of digital agriculture *J. Peasant Stud.*, 47 (2020), pp. 184-207, 10.1080/03066150.2019.1584189
11. B. Basso, J. Antle Digital agriculture to design sustainable agricultural systems *Nat. Sustain.*, 3 (2020), pp. 254-256, 10.1038/s41893-020-0510-0
12. M.-H. Ehlers, R. Huber, R. Finger Agricultural policy in the era of digitalisation *Food Policy*, 100 (2021), p. 102019, 10.1016/j.foodpol.2020.102019
13. European Commission Farm to Fork Strategy – For a Fair, Healthy and Environmentally-Friendly Food System European Commission, Brussels (2020)
14. FAO The Future of Food and Agriculture – Alternative Pathways to 2050 FAO, Rome (2018) Google Scholar
15. A. Fleming Foresighting Australian digital agricultural futures: applying responsible innovation thinking to anticipate research and development impact under different scenarios *Agric. Syst.*, 11 (2021)
16. Kernecker et al., 2021 M. Kernecker, M. Busse, M. Knierim Exploring actors, their constellations, and roles in digital agricultural innovations *Agric. Syst.*, 186 (2021), p. 102952, 10.1016/j.agsy.2020.102952
17. OECD Digital Opportunities for Better Agricultural Policies OECD Publishing, Paris (2019)

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-51](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-51)

УДК 005.95/.096(072)

Євген РУДНІЧЕНКО

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-9407-2026>

e-mail: e.m.rudnichenko@gmail.com

Наталя ГАВЛОВСЬКА

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0003-1084-2853>

e-mail: nataligavlovska@gmail.com

Василь ЛУТЮК

Хмельницький національний університет

Анна ЧАЇНСЬКА

Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У статті досліджено теоретичні положення управління персоналом та основні види технологій управління персоналом. Дано авторське визначення поняттям «персонал», «управління персоналом», «технології» та «технології управління персоналом». Зокрема під персоналом слід розуміти сукупність працівників, співробітників організації, що обіймають певні посади та володіють необхідною кваліфікацією, знаннями або мають практичний досвід, тощо; під поняттям управління персоналом слід розуміти специфічну сферу управлінської діяльності, процес, цілеспрямовану діяльність, системний планомірно організований вплив, частину функціональної сфери, де головним об'єктом є люди, і вся діяльність спрямована на об'єкт (людей) з метою підвищення ефективності використання потенціалу робочої сили та досягнення поставленої мети; під технологіями варто розуміти різні засоби (методи, процеси, тощо), що забезпечують зміну стану, властивості, тощо у процесі діяльності; під технологіями управління персоналом слід розуміти процес підбору, мотивації, навчання, розвитку та оцінки персоналу із застосуванням різних методів, з метою досягнення поставлених цілей перед організацією за рахунок забезпечення найкращих результатів трудової діяльності. Виокремлено основні елементи, що характеризують поняття «персонал», до них належать наявність трудових відносин, що базуються на правових нормах, що передбачені законодавством держави і передбачають оплату праці; володіння певними характеристиками – освіта, стаж, кваліфікація, професійні якості, досвід, тощо; цільова спрямованість персоналу на досягнення певної стратегічної мети функціонування організації у межах своїх посадових обов'язків. Технологій управління персоналом варто поділяти на технології підбору персоналу; технології мотивації персоналу; технології навчання та розвитку персоналу; технології оцінки персоналу, які охарактеризовано у статті.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, технології, технології управління персоналом.

Yevhenii RUDNICHENKO, Nataliia HAVLOVSKA,

Vasyl LUTIUК, Anna CHAINSKA

Khmelnitskyi National University

MODERN PERSONNEL MANAGEMENT TECHNOLOGIES

The article examines the theoretical provisions of personnel management and the main types of personnel management technologies. Author's definition of "personnel", "personnel management", "technology" and "personnel management technologies" is given. In particular, personnel should be understood as a set of employees, employees of the organization, who hold certain positions and possess the necessary qualifications, knowledge or have practical experience, etc.; the concept of personnel management should be understood as a specific field of managerial activity, a process, a purposeful activity, a systemic, systematically organized influence, a part of the functional area where the main object is people, and all activities are directed to the object (people) in order to increase the efficiency of the use of potential workforce and achieving the set goal; technologies should be understood as different means (methods, processes, etc.) that ensure a change in state, properties, etc. in the course of activity; personnel management technologies should be understood as the process of selection, motivation, training, development and evaluation of personnel using various methods in order to achieve the goals set for the organization by ensuring the best results of labor activity. The main elements characterizing the concept of "personnel" are singled out, they include the existence of labor relations based on legal norms provided for by state legislation and providing for labor remuneration; possession of certain characteristics - education, seniority, qualification, professional qualities, experience, etc.; targeted orientation of personnel to achieve a certain strategic goal of the organization's functioning within the scope of their job duties. Personnel management technologies should be divided into personnel selection technologies; personnel motivation technologies; training and personnel development technologies; personnel evaluation technologies, which are described in the article. Recruitment technologies include: outplacement, video interview, gamification in recruiting, internet sourcing, talent search, preliminary screening, recruiting, candidate tracking systems (ATS), screening, headhunting. Personnel motivation technologies include: grading (grade - degree, class, rank), golden parachute, career chart, MVO (management by objectives) method, Comp&ben (Compensation & Benefits), KPI (Key Performance Indicators), Pay for Performance. Training and personnel development technologies include: case study, coaching, ISA training model (income share agreement), training, self-study, E-learning. Personnel evaluation technologies include: 360 degrees, RACI matrix, SHLTOOLS online system, mystery shopper, checklist, performance review.

Keywords: personnel, personnel management, technologies, personnel management technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Розвиток вітчизняних промислових підприємств характеризується глобальними змінами у різні часові проміжки їх функціонування. Від 1991 року і до сьогодні їх функціонування супроводжується кризовими явищами та потрясіннями різного характеру і масштабів. Така ситуація вимагає від менеджменту підприємств активних дій та попередження негативних наслідків для діяльності підприємства. Відповідно, особливу увагу звертають на управління персоналом, оскільки без злагодженого колективу односторонньо складно долати важкі часи. Саме тому тематика кваліфікаційної роботи є актуальною, зважаючи на необхідність використання сучасних технологій роботи з персоналом, як запоруки стабільного функціонування підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій

Серед науковців, які досліджували проблеми управління персоналом необхідно виділити таких: Балабанова Л., Сардак О., Гавкалова Н., Завіновська Г., Маслов Є., Мейо Е., Фоллетт М. П. та інші. Необхідно підкреслити, що самі технології досить детально не досліджувалися у менеджменті, а більшість науковців використовують технічні та механічні терміни для пояснення природи технологій, навіть управлінських. Також у межах технологічного підходу до управління, необхідно досліджувати інструментарій, який саме і характеризує певні технології з позиції їх реального практичного використання у діяльності промислових підприємств, при цьому варто враховувати і вітчизняну специфіку та ментальність персоналу.

Формулювання цілей статті

Основним завданням дослідження є розгляд сутності та видів технологій управління персоналом.

Виклад основного матеріалу

У сучасних умовах розвитку економічних відносин та зростання конкурентної боротьби, найважливіше місце належить персоналу організації, його творчого потенціалу та креативності [5, 7, 8]. Від кваліфікації, професіоналізму та ділових якостей персоналу залежить подальший сталий розвиток будь-якого підприємства. Для ефективного функціонування підприємства варто використовувати та впроваджувати в практичну діяльність інноваційні концепції та сучасні технології управління персоналом.

Важливість персоналу підприємства зазначалася багатьма вченими, зокрема у працях К. Маркса в трудовій теорії вартості, автор стверджував, що тільки праця є тим ресурсом, що створює економічні багатства, а формування доданої вартості забезпечується комбінуванням природних ресурсів та праці [4]. Й. Шумпетер зазначав, що саме людська праця в різних проявах і формах, а також, її організації за наявності дії різних стимулів забезпечує результат і сприяє функціонуванню економічної системи [6]. Г. Саймон та Ф. Селзнік у своїх дослідження дійшли висновку, що основою діяльності будь-якої підприємства є комунікації та соціальна взаємодія між індивідами від яких залежить формування кінцевого результату [3]. Представники школи людських стосунків Е. Мейо та М. П. Фоллетт [9], зазначали про важливість задоволення потреб працівників та необхідність дослідження їх поведінки. В теперішній час загальноприйнятою є гуманістична концепція управління [2], пріоритетами якої є економічні процеси, а завданнями функціонування економіки стало створення потрібних благ для людини.

На нашу думку, під персоналом слід розуміти сукупність працівників, співробітників організації, що обіймають певні посади та володіють необхідною кваліфікацією, знаннями або мають практичний досвід, тощо.

До елементів, що характеризують поняття «персонал» належать:

- а) наявність трудових відносин, що базуються на правових нормах, що передбачені законодавством держави і передбачають оплату праці;
- б) володіння певними характеристиками – освіта, стаж, кваліфікація, професійні якості, досвід, тощо;
- в) цільова спрямованість персоналу на досягнення певної стратегічної мети функціонування організації у межах своїх посадових обов'язків.

Поняття управління персоналом комплексне і включає низку елементів стратегію управління персоналом, кадрову політику, систему, функції управління персоналом, службу управління персоналом, показники результативності управління персоналом, тощо.

Під поняттям управління персоналом слід розуміти специфічну сферу управлінської діяльності, процес, цілеспрямовану діяльність, системний та організований вплив, частину функціональної сфери, де головним об'єктом є люди, і вся діяльність спрямована на об'єкт (людей) з метою підвищення ефективності використання потенціалу робочої сили та досягнення поставленої мети.

Управління персоналом на підприємстві здійснюється із використання функціональних підсистем, зокрема: умови праці; трудові відносини; оформлення та облік кадрів; маркетинг, прогнозування і планування персоналу; розвиток трудового потенціалу; стимулювання праці; надання юридичних послуг;

створення необхідної соціальної інфраструктури; вибір і застосування організаційних структур управління. Функціонування будь-якої із перелічених підсистем на підприємствах може забезпечувати, як окремий управлінський підрозділ так і кілька підрозділів або окремі особи на які покладено зазначені функції (для малих підприємств), від прийняття рішень яких залежить ефективність функціонування підприємства в цілому та забезпечення добробуту співробітників.

Постійні зміни зовнішнього середовища та зростаюча роль нематеріальних активів, що зумовлені прискоренням інноваційного циклу, спричинили необхідність гнучкого управління бізнесом, а як наслідок – зміну вимог до кадрового складу підприємства та технологій управління персоналом.

Поняття технологія походить від давньогрецького слова «techne» та «logos», які перекладається, як «мистецтво, майстерність, вправність» та «знання про способи та засоби обробки». В науковій літературі під технологіями розуміють: сукупність засобів, процесів, операцій, методів; систему фізичних об'єктів; процес перетворення або систему дій. На нашу думку, під технологіями варто розуміти різні засоби (методи, процеси, тощо), що забезпечують зміну стану, властивості, тощо у процесі діяльності. Під технологіями управління персоналом слід розуміти процес підбору, мотивації, навчання, розвитку та оцінки персоналу із застосуванням різних методів, з метою досягнення поставлених цілей перед організацією за рахунок забезпечення найкращих результатів трудової діяльності.

Технології управління персоналом варто поділяти на технології підбору персоналу; технології мотивації персоналу; технології навчання та розвитку персоналу; технології оцінки персоналу. Для початку охарактеризуємо технології підбору персоналу, перелік яких та їх характеристику наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Технології підбору персоналу

Назва	Характеристика
Аутплейсмент	Допомога роботодавця звільненням працівника внаслідок їх скорочення, ліквідації або реорганізації підприємства
Аутстафінг	це залучення позаштатного спеціаліста або вивід персоналу за межі штату компанії-замовника і оформлення їх у штат компанії-провайдера
Відео-співбесіда	Підбір персоналу із використанням відео-технологій (zoom, meet, тощо), що дозволяють побачити всі емоційні нюанси поведінки, мову жестів, тощо
Гейміфікація рекрутингу	Застосування ігрової механіки в неігрових середовищах, зокрема у рекрутингу з метою мотивації людей або зміна їх поведінкових моделей, можливість швидкого виявлення фахівців з навичками та вміннями, що необхідні для тієї чи іншої посади
Інтернет сорсінг	Підбор кваліфікованих кандидатів, їх контактів, максимальна зацікавленість їх (за допомогою, наприклад, телефонного скринінгу), та пересвідчення, що кандидат готовий до інтерв'ю
Лізинг персоналу	Оренда співробітників у сторонньої організації на певний термін
Пошук талантів	Підбір перспективних і цікавих людей
Прелімінарінг	Залучення перспективних молодих фахівців (студентів та випускників вузів) на практику або стажування з подальшим їх працевлаштуванням
Рекрутинг	Ретельний (поглиблений) підбір персоналу, що враховує ділові та особисті якості претендента. Часто реалізується із залученням рекрутингових агентств До сучасних форм рекрутингу належать: 1) соціальний рекрутинг – підбір персоналу шляхом збору інформації, пошуку та найму із використанням соціальних платформ 2) мобільний рекрутинг – підбір персоналу шляхом безпосередньої взаємодії із кандидатом 3) реферальний рекрутинг – підбір персоналу за рекомендаціями власних співробітників (їх друзі, колишні колеги, знайомі, тощо)
Системи відслідковування кандидатів (ATS)	Підбір персоналу із використанням прикладного програмного забезпечення, що дозволяє автоматизувати процес підбору, відстеження, обробки інформації відповідно до потреб найму
Скринінг	Швидкий (поверхневий) підбір персоналу, що здійснюється за формальними ознаками, зокрема освіта, кваліфікація, досвід роботи, вік, стат, тощо
Хедхантинг	Підбор персоналу висококваліфікованих, рідкісних спеціалістів з унікальними компетенціями

Поряд із традиційними методами мотивації персоналу можуть використовуватися сучасні технології управління [1], які наведемо у таблиці 2.

Таблиця 2

Технології мотивації персоналу

Назва	Характеристика
Грейдинг (grade – ступінь, клас, ранг)	Система посадових розрядів. Для кожного грейду визначається оклад або «вилка окладів» В основі системи грейдів лежить метод Хея, або метод напрямних профільних таблиць, його суть полягає в оцінці всіх посад на основі трьох груп факторів, які вважаються найсуттєвішими: 1) знання та вміння: а) практичні чи спеціальні знання; б) управлінські знання та вміння; в) комунікативні навички; 2) вирішення проблем: а) область вирішуваних проблем; б) складність проблем; 3) відповідальність: а) свобода дій, повноваження; б) величина впливу; в) важливість, вплив на результат
Золотий парашут	Угода між компанією та співробітником (зазвичай вищого керівництва), в якій зазначається, що співробітник отримає певну винагороду при звільненні
Кар'єрограма	Прогноз розвитку кар'єри співробітника в організації, де прописані зобов'язання адміністрації з горизонтального та вертикального переміщення працівника кар'єрними сходами через певний час

Метод MBO (management by objectives – управління за цілями)	Метод планування, що передбачає визначення цілей керівникам і співробітникам, використовується для оцінки їх ефективності та визначення розміру премій або будь-яких винагород за результатами роботи
Comp&ben (Compensation & Benefits – компенсації та пільги)	Складає управління персоналом до якої належить матеріальна та нематеріальна винагорода співробітників, а також пільги та гарантії, що їм належать
KPI (Key Performance Indicators – ключові показники ефективності)	Внутрішньо корпоративні показники, завдяки яким можна відстежити якість та ефективність виконаної роботи окремими співробітниками
Pay for Performance (плата за виконання)	Винагорода (заробітна плат, комісійні, премії, тощо) виплачується працівникам залежить від індивідуальних і групових досягнень (виконаних робіт, планових показників, тощо)

Далі проаналізуємо технології навчання та розвитку персоналу, які наведемо у таблиці 3.

Таблиця 3

Технології навчання та розвитку персоналу

Назва	Характеристика
Кейс Стаді	Система навчання, що базується на аналізі, вирішенні та обговоренні ситуацій, як змодельованих, так і реальних з метою кращого розуміння інших людей, вміння працювати з великим масивом інформації, можливості змоделювати різні ситуації, приймати та аналізувати прийняті рішення
Коучинг	Бізнес-технологія, що передбачає розвиток особистісного й творчого потенціалу працівників з метою одержання максимально можливого ефективного результату
Модель навчання ISA (income share agreement – угода про пайові відрахування від доходів)	Бізнес-модель, коли організація спочатку навчає людину за свій рахунок і допомагає їй влаштуватися на роботу, а студент оплачує навчання за фактом працевлаштування із зарплати, коли вона досягає певного рівня (у розмірі та у строки, встановлені у договорі)
Тренінг	Метод інтенсивного навчання із використанням ділових або рольових ігор, за допомогою вправ і дискусій, спрямований на розвиток знань, умінь та навичок
Самонавчання	Це форма освіти, під час якої особистість самостійно опановує навчальний матеріал, набуває навичок, практичного досвіду
E-learning	Це форма освіти, що передбачає використання інформаційних і телекомунікаційних технологій з метою опанування навчального матеріалу, набуття навичок, практичного досвіду

Технології оцінки персоналу представлено у таблиці 4.

Таблиця 4

Технології оцінки персоналу

Назва	Характеристика
360 градусів	Опитування оточення (керівництва, співробітників, підлеглих) з метою визначення чи відповідає певний співробітник займаній посаді Етапи проведення методу «360 градусів»: 1) підготовка – формування опитувальника, визначення оточення співробітника, які братимуть участь в дослідженні; 2) введення – проведення консультацій з опитуваними з метою пояснення цілей і методики дослідження; в) опитування учасників – безпосереднє проведення опитування, визначення результатів, і складання звіту; 3) зворотній зв'язок – проводиться із співробітниками, що брали участь в опитуванні. Варто залучити досвідченого експерта з метою забезпечення ефективного зворотного зв'язку
Матриця RACI	Методика розподілу повноважень та ролей у бізнес-процесах, яка допомагає проаналізувати розподіл повноважень та відповідальності RACI – це абревіатура, яка включає чотири ролі: 1) responsible – відповідальний за роботу; 2) accountable – відповідальний за результат; 3) consulted – консультант; 4) informed – поінформований (хто в курсі прийнятих рішень та виконання завдання)
Онлайн-система SHLTOOLS	За її допомогою можна провести оцінку персоналу з використанням тестів здібностей, різних опитувальників
Таємний покупець	Така технологія використовується з метою визначення, чи персонал магазину (супермаркету, тощо) дотримується визначених стандартів (доброзичливості, швидкості обслуговування, чистоти, тощо)
Чек-лист	Контрольний список завдань, які необхідно у потрібній послідовності перевірити, і складається з максимально простих, точних і лаконічних дій
Performance review (огляд продуктивності)	Підхід щодо оцінки персоналу, який дозволяє виміряти продуктивність кожного співробітника Традиційно Performance Review складається з: 1) self review – безпосередньо оцінка співробітника, з метою визначення, що корисного він зробив для організації та для свого відділу за певний період; 2) зворотного зв'язку колег та керівників – за допомогою імпульс-опитувань та опитувань 360; 3) складання рейтингів за професійними навичками, активністю, залученістю до процесів організації, вкладом у прибуток, тощо; складання індивідуального плану розвитку на наступний рік, квартал чи інший період.

Представлені у таблицях 1-4 технології, значно розширюють можливості менеджменту підприємств у контексті підвищення гнучкості управління персоналом в сучасних умовах конкуренції за якісний кадровий склад.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Систематична увага менеджменту до управління персоналом забезпечує стабільність функціонування підприємства та дозволяє реалізовувати стратегічні завдання у відповідності до загальної стратегії компанії. При цьому менеджмент підприємств потребує відповідних технологій та інструментів, які б дозволяли зробити процес управління персоналом більш ефективним та оперативним.

Загальна система управління персоналом і методологія його побудови залежить від організаційної структури підприємства – підсистеми функціонального управління і підсистеми лінійного управління. Також важливе місце займають технології управління персоналом. Під технологіями управління персоналом, на нашу думку, необхідно розуміти процес підбору, мотивації, навчання, розвитку та оцінки персоналу із застосуванням різних методів, з метою досягнення поставлених цілей перед організацією за рахунок забезпечення найкращих результатів трудової діяльності. Постійний розвиток системи управління персоналом вимагає від менеджменту використання нових підходів і технологій в управлінській діяльності, що потребує подальших досліджень представленої проблематики.

Література

1. Гавловська Н. І. Мотивація персоналу у системі інвестиційного менеджменту / Н. І. Гавловська, Є. М. Рудніченко. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №4. – Т.2. – С. 93-98.
2. Доронина М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства / М. С. Доронина. – Харків: ХДЕУ, 2003. – 444 с.
3. Лауреати нобелівської премії: Енциклопедія ; пер. с англ. – Харків. : Пролетар, 1992. – 535 с.
4. Маркс К. Капітал. Критика політичної економіки / К. Маркс. – Т. 1. – Кн. 1 : Процес виготовлення капіталу. – Харків. : Пролетар, 1933. – 950 с.
5. Роль менеджера-інноватора в управлінській та проектній діяльності // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки / Н. Гавловська, Є. Рудніченко, М. Кривдик, Д. Балабуст, О. Гарбузюк. – 2022. – № 4. – С. 179-184.
6. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка : теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – Київ : Логос, 2003. – 616 с.
7. Improving accounting-analytical processes of personnel management in the context of relevant threats and risks for an enterprise economic security system / O. Illiashenko, O. Zhehus, L. Matviychuk, V. Lopatovskiy, Y. Rudnichenko, N. Havlovska // International Journal of Scientific & Technology Research – 2020. – Vol.9, Issue 4. – P. 105-110.
8. Innovative Approach to Assessing Safety Culture in Enterprise Personnel Management System / N. Havlovska, S. Matiukh, L. Mykhalchyshyna, Y. Stavskaya, Y. Rudnichenko, V. Prytys // TEM JOURNAL – Technology, Education, Management, Informatics. – 2022. – Vol. 11(3). – P.1083-1092.
9. Mayo G. E. The Human problems of an Industrial Civilization / G. E. Mayo. – New Yorker : Macmillan, 1933. – 325 p.

References

1. Havlovska N. I. Motyvatsiia personalu u systemi investytsiinoho menedzhmentu / N. I. Havlovska, Ye. M. Rudnichenko. // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2010. – №4. – T.2. – S. 93-98.
2. Doronina M. S. Upravlinnia ekonomichnymy ta sotsialnymy protsesamy pidpriemstva / M. S. Doronina. – Kharkiv: KhDEU, 2003. – 444 s.
3. Laureaty nobelivskoi premii: Entsiklopediia ; per. s anhl. – Kharkiv. : Proletar, 1992. – 535 s.
4. Marks K. Kapital. Krytyka politychnoi ekonomiky / K. Marks. – T. 1. – Kn. 1 : Protsey vyhotovlennia kapitalu. – Kharkiv. : Proletar, 1933. – 950 s.
5. Rol menezhera-Innovatora v upravlinskly ta proEktny dlyalnosti // Visnik Hmelnytskogo natsionalnoho unversytetu. Ekonomichni nauki / N. Gavlovska, E. Rudnichenko, M. Krivdik, D. Balabust, O. Garbuzyuk. – 2022. – № 4. – S. 179-184.
6. Chuhno A. A. Postindustrialna ekonomika : teoriya, praktika ta Yih znachennya dlya Ukraini / A. A. Chuhno. – Kyiv : Logos, 2003. – 616 s.
7. Improving accounting-analytical processes of personnel management in the context of relevant threats and risks for an enterprise economic security system / O. Illiashenko, O. Zhehus, L. Matviychuk, V. Lopatovskiy, Y. Rudnichenko, N. Havlovska // International Journal of Scientific & Technology Research – 2020. – Vol.9, Issue 4. – P. 105-110.
8. Innovative Approach to Assessing Safety Culture in Enterprise Personnel Management System / N. Havlovska, S. Matiukh, L. Mykhalchyshyna, Y. Stavskaya, Y. Rudnichenko, V. Prytys // TEM JOURNAL – Technology, Education, Management, Informatics. – 2022. – Vol. 11(3). – P.1083-1092.
9. Mayo G. E. The Human problems of an Industrial Civilization / G. E. Mayo. – New Yorker : Macmillan, 1933. – 325 p.

[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-52](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-52)

УДК 338.4

Галина КУПАЛОВА

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

<https://orcid.org/0000-0003-4486-8349>

e-mail: prof.galina@gmail.com

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ В ПЕРІОД РЕФОРМ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Проаналізовано протяжність та дано якісну характеристику автомобільних доріг загального користування в Україні порівняно із провідними країнами світу. Виявлено позитивні тенденції на ринку будівництва і ремонту доріг, пов'язані з реформуванням дорожньої галузі. Звернено увагу на негативні чинники, які впливають на кон'юнктуру ринку, формування конкурентних переваг підприємств з урахуванням специфіки дорожньої галузі. Запропоновано комплекс заходів щодо посилення конкурентоспроможності підприємств з урахуванням результатів здійснюваних реформ. Визнано доцільним активізувати розвиток державно-приватного партнерства, зокрема, через механізм концесії. Для покращення управління якістю дорожніх робіт слід удосконалити моніторинг доріг за допомогою автоматизованої системи розвитку і управління дорогами HDM-4. Потребує оновлення діюча нормативно-правова база в частині впровадження міжнародних форм договорів, серед яких FIDIC, NEC. Перспективним напрямом покращення управління підприємствами дорожньої галузі України є впровадження в будівництво інформаційного моделювання, BIM – технологій. Ключовим завданням є забезпечення чіткої, прозорої системи закупівель і встановлення цін на будівельні, ремонтні роботи і послуги. Реалізація вказаних заходів сприятиме підвищенню рівня обґрунтованості оперативних і стратегічних управлінських рішень для забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємств дорожньої галузі України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, дорожня галузь, реформування, моніторинг, управління, дороги, автомобільні дороги, довжина доріг, якість доріг, інфраструктура доріг, ринок будівництва і ремонту доріг, дорожня галузь, державно-приватне партнерство, інформаційне моделювання, закупівлі.

Halina KUPALOVA

Taras Shevchenko National University of Kyiv

COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF THE ROAD INDUSTRY IN THE PERIOD OF REFORMS AND ECONOMIC INSTABILITY

The length and quality characteristics of public highways in Ukraine compared to the leading countries of the world were analyzed. Positive trends in the road construction and repair market related to the reform of the road industry were identified: decentralization of roads, financing of road repairs through the implemented State Road Fund of Ukraine, formation of a competitive environment, increase in the number of players in the road construction and repair market, strengthening of state control in the field procurement and road construction. Attention is drawn to the negative factors that affect the market situation, the formation of competitive advantages of enterprises, taking into account the specifics of the road industry. A set of measures to strengthen the competitiveness of enterprises is proposed, taking into account the results of the implemented reforms. It is considered expedient to intensify the development of public-private partnership, in particular, through the concession mechanism. To improve the quality management of road works, road monitoring should be improved using the HDM-4 automated road development and management system. The current legal framework in terms of the implementation of international forms of contracts, including FIDIC, NEC, needs to be updated. A promising direction for improving the management of enterprises in the road industry of Ukraine is the implementation of information modeling in construction, namely the use of digital technologies for building information models of BIM - technologies. The key task is to ensure a clear, transparent system of procurement and setting prices for construction, repair works and services. The implementation of the specified measures will contribute to increasing the level of validity of operational and strategic management decisions to ensure the effective functioning and development of enterprises in the road industry of Ukraine.

Key words: competitiveness, enterprise, road industry, reform, monitoring, management, roads, highways, road length, road quality, road infrastructure, road construction and repair market, road industry, public-private partnership, information modeling, procurement.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Україна, в силу свого географічного розташування, є транзитною державою, в якій автомобільні дороги є одним із найважливіших елементів транспортної системи. Стан дорожнього господарства значною мірою впливає на економічний, соціальний, екологічний і культурний розвиток країни. Виробничі, торговельні, будівельні та інші сфери діяльності безпосередньо залежать від стану та ефективного функціонування автодорожньої мережі.

В останні роки в Україні були прийняті та почали реалізуватися Стратегія реформування та розвитку дорожньої галузі України, Програма Президента «Велике будівництво», Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року, Національна програма відновлення мостів. Україна також в числі перших серед інших країн виступила з ініціативою приєднання до Європейського «зеленого» курсу, складовою якого є забезпечення сталого розвитку транспортної галузі. Важливе місце при цьому відводиться питанням ефективного господарювання вітчизняних підприємств дорожньої галузі, які повинні

бути здатні реалізувати поставлені в цих та інших документах цілі. Тому проблема підвищення конкурентоспроможності суб'єктів автотранспортної системи є актуальною і висувається на передній план.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам реформування, створення конкурентних переваг і забезпечення конкурентоспроможності, суб'єктів господарювання у тому числі дорожньої галузі присвячені праці ряду вітчизняних і зарубіжних учених. Серед сучасних дослідників можна зазначити таких як: К.А. Андрюшенко (висвітлено інструменти управління конкурентоспроможністю суб'єктів інноваційного підприємництва) [1]; Д. Дмитрів, О. Ковальчик, О. Рогатинська (використавши передовий зарубіжний досвід, обґрунтовано чинники підвищення конкурентоспроможності підприємств дорожнього господарства на основі міжнародного досвіду) [2]; Загірняк Д.М., Залузіна О.М., Чумакова А.Г. (проаналізовано конкурентоспроможність транспортних послуг та запропоновано шляхи її підвищення) [3]; О.Б. Назаркевич (окреслено механізм управління дорожнім господарством України в умовах децентралізації) [4]; І.В. Яценко, А.В. Герасименко, В.Д. Чайчевський (піднято проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства і конкурентними стратегіями) [5]. І.О. Солов'ян, О.В. Кам'янська приділили увагу питанням підвищення конкурентоспроможності підприємств дорожньої галузі [6].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на актуальність та численні доробки науковців і практиків з проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств дорожньої галузі, вона досліджена недостатньо. Це пояснюється стрімкою динамікою фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-психологічних, екологічних явищ і процесів в державі, суспільстві, що спричиняють необхідність поглибленого вивчення, аналізу, узагальнення основних тенденцій, змісту і результатів перебігу реформ протягом останніх політично та фінансово-економічно напружених, складних років, виявлення чинників позитивного чи негативного впливу на формування конкурентних переваг підприємств з урахуванням специфіки дорожньої галузі. Науково-практичне значення мають пошук, визначення шляхів та розробка стратегічних управлінських рішень на підприємствах дорожньої галузі, які сприятимуть не лише їх "виживанню" в період реформування та економічної нестабільності, а й ефективному функціонуванню на благо економіки України в цілому. Це широке коло питань, вирішення яких потребує розробки і застосування комплексного, системного підходу із залученням широкого кола науковців і практиків фінансово-економічного, техніко-технічного, управлінського, фізичного, хімічного, юридичного та інших профілів і сфер діяльності, а також забезпечення відповідних трудових і фінансово-економічних ресурсів. Недостатнє наукове вивчення і нагальна потреба практичного вирішення зазначених вище питань і зумовили вибір мети цього дослідження.

Формулювання цілей статті.

Метою статті є визначення основних заходів щодо посилення конкурентоспроможності підприємств дорожньої галузі з урахуванням результатів здійснюваних реформ в сучасних умовах економічної нестабільності. Реалізація їх сприятиме підвищенню рівня обґрунтованості оперативних та стратегічних управлінських рішень для забезпечення ефективного функціонування та розвитку дорожньої мережі України.

Виклад основного матеріалу.

Україна, займаючи значну територію землі в центрі Європи, має нерозвинену дорожню мережу. Так, при площі території понад 603 тис. км², чисельності населення 41,2 млн. осіб (на 1 грудня 2021 р.) довжина доріг була лише 170 тис. км, тобто їх щільність дорівнювала 0,28 км на один км². Тим часом у сусідніх Італії, Німеччині, Франції останній складав відповідно 0,83, 1,81 і 1,92, що в 3 – 7 разів більше (таблиця 1).

Таблиця 1

Протяжність та характеристика автомобільних доріг загального користування в Україні і провідних країнах світу, 2020 р.*

Країна	Довжина доріг, тис. км	Площа території країни, тис. км ²	Щільність доріг, км/км ²
США	6663	9372,6	0,71
Китай	4577	9597,0	0,48
Японія	1219	377,8	3,23
Франція	1050	547,0	1,92
Німеччина	645	357,0	1,81
Великобританія	418	244,1	1,71
Італія	249	301,2	0,83
Україна	170	603,7	0,28

*Складено за матеріалами [7].

В Україні серед доріг загального користування переважають дороги місцевого значення. У 2020 р. їх довжина дорівнювала 121,6 тис. км, а частка - 71,2%. Мережа автодоріг обласного сполучення сягала 52,1 тис. км (30,5%), а районного – 69,5 тис. км, або 40,7%. З інтеграцією країни в європейський простір зростає потреба у розбудові доріг державного значення, а саме міжнародних, національних і регіональних. Поки що їх довжина незначна – 49,1 тис. км (28,8%) – таблиця 2.

Таблиця 2.

Довжина та структура автомобільних доріг України загального користування за значенням, 2020 р.*

Тип дороги	Довжина доріг, тис. км	Частка, %
<i>Державного значення, всього</i>	49,1	28,8
у тому числі:		
міжнародні	8,7	5,2
національні	4,8	2,8
регіональні	10,1	5,9
територіальні	25,5	14,9
<i>Місцевого значення, всього</i>	121,6	71,2
у тому числі:		
обласні	52,1	30,5
районні	69,5	40,7
Всього	170,7	100,0

Розраховано за даними Укравтодору України.

Надзвичайно важливою проблемою, яка потребує нагального вирішення, є забезпечення якості доріг. Поки що Україна відстає від інших країн світу, що гальмує розвиток економіки і суспільства в цілому, утруднюючи вихід на міжнародні ринки. За показником якості автомобільних доріг у міжнародному рейтингу, розрахованим Всесвітнім економічним форумом 2018 р. по 137-ми країнах, Україна перебувала на 123 місці. Слід також визнати незадовільне облаштування автомобільних доріг. Це підтверджує індекс інфраструктури – 3,9 бали (78 місце), тим часом як у Польщі 4,7, Німеччині, США - 6 (рис. 1).

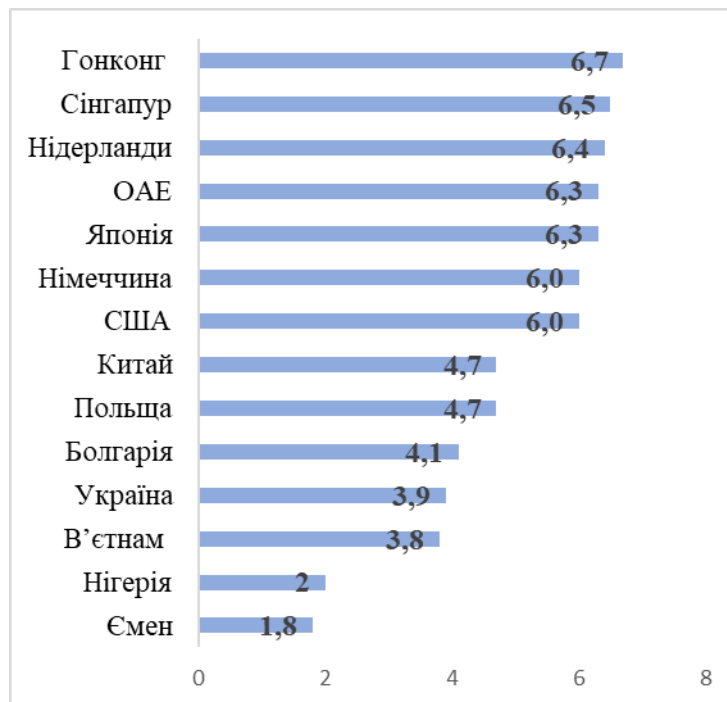


Рис. 1. Індекс інфраструктури автомобільних доріг України порівняно із іншими країнами світу, 2018 р., бали*

*Зображено за даними Всесвітнього економічного форуму 2018 р. [8, с. 11]

За даними експертів Офісу ефективного регулювання, ступінь зносу автомобільних доріг у нашій країні сягає 97%. За критерієм міцності 39% загальнодержавних шляхів не відповідають встановленим нормам і стандартам, а за показником рівності – більше половини (51%) [8, с.5].

Виходячи з такого критичного стану автомобільних доріг, в останні роки в Україні здійснювалися ряд заходів по реформуванню дорожньої галузі, завдяки чому спостерігалися позитивні тенденції на ринку будівництва і ремонту доріг (рис. 2).

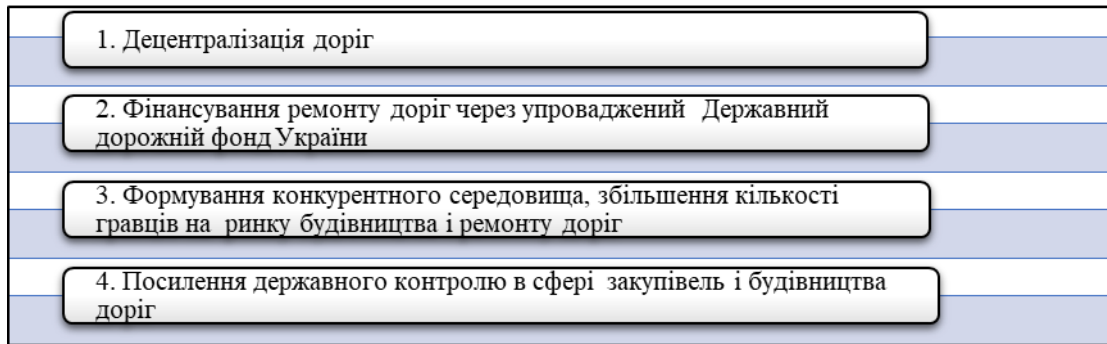


Рис. 2. Основні позитивні тенденції на ринку будівництва і ремонту доріг в Україні, пов'язані з реформуванням дорожньої галузі, 2018-2022 рр.

Зупинимося на зазначених тенденціях дещо детальніше.

По-перше, децентралізація доріг. З початку 2018 р. дороги місцевого значення було передано на баланс обласних державних адміністрацій. Відтоді саме вони виступають замовниками робіт і послуг по реконструкції та утриманню цих доріг. В цьому, в першу чергу, і полягала децентралізація доріг.

По-друге, фінансування ремонту доріг через упроваджений Державний дорожній фонд України. Оплата ремонтних робіт автодоріг здійснюється через створений Державний дорожній фонд України без вирішального впливу Державного агентства автомобільних доріг України (Укравтодору), замовників, посередників, що сприяє підвищенню прозорості фінансування.

По-третьє, формування конкурентного середовища, збільшення кількості гравців на ринку будівництва і ремонту доріг. Активізувалась конкуренція на ринку будівництва і ремонту доріг, насамперед, в частині експлуатаційного утримання доріг та ямкового ремонту. АТ «ДАК «Автомобільні дороги України» вже не займає монополіну позицію на ринку. Це сприяло зміцненню конкурентних переваг вітчизняних підприємств дорожньої галузі, а також підвищенню зацікавленості зарубіжних компаній, а також покращенню якості будівельних робіт. За результатами проведеного нами аналізу, у період серпень 2016 - січень 2019 рр. найвищий рівень конкуренції спостерігався у Львівській області (86 підрядників), Полтавській (100) і м. Києві (159 підрядників). Найменше конкурентів було в Івано-Франківській області (28), що не можна вважати задовільним [8, с.118].

По-четверте, посилення державного контролю в сфері закупівель і будівництва доріг. Підвищився рівень контролю з боку держави за здійсненням закупівель і будівництвом, що означає покращення державного регулювання ринку.

Вищезазначені та інші позитивні зрушення сприяли значному збільшенню, починаючи з 2018 р., обсягів замовлених і виконаних робіт і капітальних ремонтів порівняно з попередніми роками. Почали активно здійснюватися проекти по ремонту, реконструкції діючих та будівництву нових доріг загального користування, покращення їх інфраструктури. У 2013-2019 рр. зросли обсяги фінансування на ці цілі (таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка обсягу фінансування ремонту, реконструкції та будівництва доріг в Україні у 2013-2019 рр.*

Рік	Профінансовано		Відремонтовано доріг, км	Вартість 1 км дороги	
	млн. грн	млн. дол США		тис. грн	тис. дол США
2013	15461	1934	626	24698,1	3089,5
2014	15636	1315	102	153294,1	12892,2
2015	22998	1053	302	76152,3	3486,8
2016	15080	590	950	15873,7	621,1
2017	28420	1069	1463	19425,8	730,7
2018	42966	1580	1418	30300,4	1114,2
2019	480343	1979	1800	266857,2	1099,4
2019 +/- до:					
2013	464882,0	45,0	1174,0	242159,1	-1990,1
2015	457345,0	926,0	1498,0	190704,9	-2387,4
2017	451923,0	910,0	337,0	247431,4	368,7

* Розраховано за даними [8, с.5].

Слід визнати, що Укравтодор відіграє важливу роль у залученні коштів на розвиток автодоріг. У 2021 р. агенція зуміла отримати значні обсяги фінансування. Розмір видатків дорівнював 135232,3 млн. грн, з яких 40340,9 (або 29,8%) – це кошти загального фонду, а 58544,2 млн. грн (43,3%) – кошти спеціального фонду державного бюджету. Сума кредитів, виділених під державні гарантії, залишки інших запозичень минулих років сягала 30374,7 млн. грн (22,5%). Обсяг кредитів МФО й інших організацій становив 5972,5 млн. грн (4,4%). Завдяки такому обсягу інвестицій було збудовано, реконструйовано, відремонтовано 5098

км доріг і відновлено 338 штучних споруд (шляхопроводи, мости тощо). Найбільшим проектом була автодорога М-30 Стрий-Ізварине з ремонтом у 8 адміністративних областях.

Тим часом слід зазначити і прояв негативних чинників, які впливали на кон'юнктуру ринку починаючи з 2016 р. До них належать:

— різке зростання вартості робіт через зростання цін на дорожньо-будівельні і паливо-мастильні матеріали та перебої у їх постачанні в період пік; незбалансованість чи відсутність взагалі довгострокових планів замовників і, відповідно, підрядників, що спричиняє підвищені ризики останніх, які вони змушені закладати у витрати, ціни, перешкоджає виходу на ринок нових гравців, у тому числі іноземних;

— в окремих регіонах існують і підтримуються роками усталені зв'язки замовників з підрядниками. Наприклад, в Івано-Франківській області потенційних виконавців робіт у 3-4 рази менше, ніж у Львівській і Полтавській областях;

— мають місце штучно створені труднощі або незрозумілості в оформленні тендерної документації і організації тендерних процедур. Все це гальмує формування цивілізованого ринку, конкурентних переваг підприємств дорожньої галузі, запровадженню нових правил гри;

— традиційною проблемою залишається недостатність обсягів фінансування. Тому актуальним питанням є пошук додаткових позабюджетних інвестиційних джерел.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Віроломне вторгнення росії в Україну, ведення воєнних дій зупинили здійснення намічених планів і спричинили руйнування транспортних об'єктів. Нині розрушено понад 24 тис. км доріг, більше 300 мостів, 6,3 тис км залізничних колій і ці цифри зростають. Відновити зруйновану дорожню інфраструктуру, реалізувати раніше визначені стратегічні цілі в повоєнний період здатні лише конкурентоспроможні підприємства дорожньої галузі, які реалізують сучасні, високотехнічні, екологічно дружні проекти, впроваджують інноваційні технології. Цьому сприятимуть очікувані інвестиції у відновлення дорожньої галузі, не дивлячись на політичну, фінансово-економічну нестабільність. В Україні немає іншого вибору щодо розвитку інфраструктури для успішної інтеграції в Європейське Співтовариство.

При обмеженні коштів державного бюджету для залучення додаткових джерел фінансування доцільно активізувати розвиток державно-приватного партнерства, наприклад, через механізм концесії. При цьому можна спланувати розподіл витрат на довгостроковий період – 10-20 років (насамперед, для найзавантаженіших доріг) і продумати механізм компенсації концесіонеру недотриманої частки інвестиційного прибутку.

Не менш важливим питанням є покращення управління якістю дорожніх робіт. В свою чергу, це вимагає удосконалення моніторингу доріг, застосування автоматизованої системи розвитком і управління дорогами HDM-4. З її допомогою можна здійснювати відбір доріг, що потребують першочергового будівництва та ремонт, на основі економічного аналізу економічних вигід автодорожніх проектів, особливо державно-приватного партнерства. Як відомо, модель HDM-4 успішно використовується в транспортних проектах державно-приватного партнерства багатьох зарубіжних країн.

Потребує оновлення діюча нормативно-правова база в частині впровадження міжнародних форм договорів, серед яких FIDIC, NEC тощо. Наприклад, контракти FIDIC широко розповсюджені в юридичній практиці у будівництві, у тому числі у дорожньому. Впровадження Контрактів FIDIC в українську будівельну практику має вирішальне значення для розвитку усієї галузі.

Перспективним напрямом покращення управління підприємствами дорожньої галузі України є впровадження в будівництво інформаційного моделювання, а саме використання цифрових технологій побудови інформаційних моделей - Building Information Modeling, або скорочено BIM – технологій. Вони дозволяють здійснювати попередню розробку віртуальних цифрових моделей об'єктів будівництва, інфраструктури із можливістю подальшого практичного супроводження і підтримки робіт із проектування, спорудження, закупівель. Це сприятиме прийняттю обґрунтованих оперативних і стратегічних управлінських рішень протягом життєвого циклу об'єкта – від створення концепції до утилізації.

Ключовим завданням є забезпечення чіткої, прозорої системи закупівель і встановлення цін на роботи і послуги у дорожній галузі. Вирішити його можливо лише за умов налагодження жорсткої системи боротьби з корупцією, упередження корупційних ризиків, що потребує окремого детального дослідження з використанням системного підходу.

Література

1. Андрющенко К.А. Інструменти в управлінні конкурентоспроможністю суб'єктів інноваційного підприємництва // К.А. Андрющенко // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2017, № 4 (250). – С. 150-154.

2. Дмитро Дмитрів, Олена Ковальчик, Олена Рогатинська. Обґрунтування чинників конкурентоспроможності підприємств дорожнього господарства на основі міжнародного досвіду // Економіка та управління підприємствами. 2018. – С. 50-58. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/55/260.pdf> [Електронний ресурс] (дата звернення: 24.12.2022).

3. Загірняк Д.М., Залуніна О.М., Чумакова А.Г. Забезпечення конкурентоспроможності транспортних послуг // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. Випуск 1/2021 (126). – С. 17-21.
4. Назаркевич О.Б. Механізм управління дорожнім господарством України в умовах децентралізації // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2018, Вип. 4 (132). - С. 27-32.
5. Яценко І.В., Герасименко А.В., Чайчевський В.Д. Управління конкурентними стратегіями та конкурентоспроможністю підприємства // Автомобільні дороги і дорожнє будівництво. 2016. Вип. 97. – С. 136-145.
6. Солов'ян І.О., Кам'янська О.В. Підвищення конкурентоспроможності підприємств дорожньої галузі // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – Електронні текстові дані. – 2012. – Вип. 6. – Назва з екрана.
7. Глобальний звіт конкурентоспроможності URL: <https://case-ukraine.com.ua/projects/zvit-pro-globalnu-konkurentospromozhnist/>
8. Придуманов В., Мельник З., Шляхетко А. Зелена книга. Будівництва та ремонт автомобільних доріг: Офіс ефективного регулювання, 2021. – 119 с.

References

1. Andriushchenko K.A. Instrumenty v upravlinni konkurentospromozhnistiu subiektiv innovatsiinoho pidpriemnytstva // K.A. Andriushchenko // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences, 2017, № 4 (250). – S. 150-154.
2. Dmytro Dmytriv, Olena Kovalchuk, Olena Rohatynska. Obgruntuvannia chynnykiv konkurentospromozhnosti pidpriemstv dorozhnogo hospodarstva na osnovi mizhnarodnoho dosvidu // Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. 2018. – S. 50-58. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/55/260.pdf> [Elektronnyi resurs] (data zvernennia: 24.12.2022).
3. Zahimiak D.M., Zalunina O.M., Chumakova A.H. Zabezpechennia konkurentospromozhnosti transportnykh posluh // Visnyk KrNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho. Vypusk 1/2021 (126). – S. 17-21.
4. Nazarkevych O.B. Mekhanizm upravlinnia dorozhnim hospodarstvom Ukrainy v umovakh detsentralizatsii // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. 2018, Vyp. 4 (132). - S. 27-32.
5. Iatsenko I.V., Herasymenko A.V., Chaichevskiy V.D. Upravlinnia konkurentnyimi stratehiiami ta konkurentospromozhnistiu pidpriemstva // Avtomobilni dorohy i dorozhnie budivnytstvo. 2016. Vyp. 97. – S. 136-145.
6. Solovian I.O., Kamianska O.V. Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv dorozhnoi haluzi // Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia: zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh. – Elektronni tekstovi dani. – 2012. – Vyp. Nazva z ekrana.
7. Hlobalnyi zvit konkurentospromozhnosti URL: <https://case-ukraine.com.ua/projects/zvit-pro-globalnu-konkurentospromozhnist/>
8. Prytomanov V., Melnyk Z., Shliakhetko A. Zelena knyha. Budivnytstva ta remont avtomobilnykh dorih: Ofis efektyvnoho rehuliuвання, 2021. – 119 s.

Рецензія на монографію

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-rec-53>

МІЦЕНКО НАТАЛІЯ ГРИГОРІВНА,

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки Львівського торговельно-економічного університету

<https://orcid.org/0000-0002-0337-8346>

talami1412@gmail.com

**МЕХАНІЗМИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНО-СТРУКТУРНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ
ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Монографія за ред. д.е.н., проф. Васильціва Т. Г., д.е.н., доц. Лупака Р. Л. «Механізми та функціонально-структурні інструменти забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки» – ґрунтовне прикладне дослідження, яке має вагомим практичне значення у вирішенні методологічної та науково-прикладної проблеми обґрунтування механізмів та розробки функціонально-структурних інструментів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних ризиків і загроз економічної безпеки.

У монографії ідентифіковано аспекти стратегічного програмування розвитку підприємницького сектора в Україні, які в сучасних умовах інтенсифікації загроз економічної безпеки знижують рівень резистентності економічної системи України, а також обґрунтовано концептуальні засади вдосконалення нормативно-методичного забезпечення стратегії зміцнення економічної безпеки підприємництва,

Не менш прикладного характеру набувають пропозиції стосовно детермінації стратегічних орієнтирів зміцнення конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки підприємницького сектора, формування та удосконалення інституційно-економічного механізму забезпечення інноваційної безпеки України, реалізації грошово-кредитної політики в контексті розігріву економіки та стимулювання її розвитку. Значну увагу науковцями у монографії присвячено обґрунтуванню пріоритетів та засобів реалізації організаційно-економічного механізму зміцнення економічної безпеки сектору інформаційних технологій як основи цифровізації економіки України, які в умовах тотальної діджиталізації набувають особливої ваги та актуальності.

В цілому сутнісно-змістове наповнення монографії характеризується логічною стрункністю, концептуальною цілісністю і значною глибиною проникнення у суть наукової проблеми. У структурному зрізі монографія містить: передмову, сім розділів, списки використаних джерел, висновки та додатки. Матеріали монографії не містять помилок у викладенні результатів дослідження та їх інтерпретації. Стиль викладу науковий, чіткий і лаконічний.

Результати наукового дослідження, висвітлені на сторінках монографії, є корисними для працівників органів державного управління та місцевого самоврядування, науковців, фахівців із питань державного регулювання економіки та забезпечення економічної безпеки держави, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Авторам доцільно продовжувати наукові пошукування у визначеному напрямі. Адже це сприятиме консолідації зусиль науковців у комплексному вирішенні проблем забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки.

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

**Повні вимоги до оформлення рукопису
http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?page_id=35**

Підп. до друку 29.09.2022. Ум. друк. арк. 36,80. Обл.-вид. арк. 34,74.
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № __/20

Тиражування здійснено з оригінал-макета, виготовленого редакцією журналу
«Вісник Хмельницького національного університету»
редакційно-видавничим відділом Хмельницького національного університету.
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 67-51-08; 77-33-63.
Свідоцтво про внесення в державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.