

ISSN 2307-5740
DOI 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2020, № 6

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2020, Issue 6

Хмельницький 2020

ВІСНИК
Хмельницького національного університету
Затверджений як фахове видання (перереєстрація), група «Б»
Наказ МОН 28.12.2019 №1643

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2020, № 6 (288)

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

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuv.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 П. М., д. е. н., професор, завідувач кафедри автоматизованих систем та моделювання економіки Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора. Нижник В. М., д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України,
Голова редакційної колегії проректор з науково-педагогічної роботи
серії «Економічні науки» Хмельницького національного університету

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

Ч л е н и р е д к о л е г і ї с е р і ї « Е к о н о м і ч н і н а у к и »

Альохін О. Б., д. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Вівчар О. І., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишківська Зофія, д. е. н. (Польща); Гавловська Н. І., д. е. н.; Гець В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; Гурочкіна В. В., д. е. н.; Джалагонія Давід, проф. (Грузія); Дихаминджия Ірма, д. е. н. (Грузія); Диха М. В., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Єпіфанова І. Ю., д. 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.; 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., к. 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.; 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.; Рудніченко Є. М., д. е. н.; Савіна Г. Г., 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.; Троціковські 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 Броженько В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 6 від 29.12.2020

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
visnyk.khnu@gmail.com
web: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2020
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2020

ЗМІСТ

ЛАРІОНОВА К. Л., КАПНОС Г. І., БАЛАКТИОНОВА Д. О. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	7
ГОНЧАР К. С., РОМАНОВА О. В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ПРО ІНВЕСТИЦІЇ В ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	17
ЯНОВСЬКА В. П., ПОРТНИЙ О. В., НАКАЛЮЖНА А. О. КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	20
ЄЛІСЄЄВА О. К., НІКОЛАЄВА А. В. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	27
ЧУБ О. В., ІЛЬСЕНКО А. В. АДАПТАЦІЯ МОЛОДІ ДО ВИКЛИКІВ РИНКУ ПРАЦІ	32
ГУРОЧКІНА В. В., ЯЛИНЧУК А. В. МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМНИХ ЕФЕКТИВІД ВІД СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ТА КОРПОРАТИВНИХ СТИМУЛІВ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	41
ЛИСАК В. М. ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ В АВТОМАТИЗАЦІЮ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-КЛАСТЕРІВ	48
ГРИГОРУК П. М., ПАЙОНК О. П., САВЧУК О. П., ХРУЩ В. О. ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ	54
РЄПНА І. М., ГОНЧАР А. В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У ПРОЦЕСАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	63
ГОНЧАР О. І., МУРАВСЬКА Л. І. В УМОВАХ ВИКЛИКІВ ПАНДЕМІЇ КОВІД-19	69
НІКОЛЬЧУК Ю. М. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ: НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ПОНЯТТЯ	73
ІЛЬСЕНКО А. В., ЧУБ О. В. НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	78
ДЕРЛИЦЯ А. Ю. ПЕРЕРОЗПОДІЛ І СПРАВЕДЛИВІСТЬ: ФІЛОСОФСЬКІ ОСНОВИ ТА ПОГЛЯДИ ТЕОРІЇ СУСПІЛЬНИХ ФІНАНСІВ	87
LAKTIONOVA O., KOVAL V., SLOVODIANIUK O., PRYSTUPA L. FINANCIAL SUSTAINABILITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN THE CONTEXT OF ENSURING THEIR DEVELOPMENT	95

БОЛЮБАШ Є. А. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ: РЕТРОСПЕКТИВА ТА СУЧАСНИЙ КОНТЕКСТ	101
ВІВЧАР О. І. КОМПЛЕКСНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ ПОГЛЯДІВ НА ДЕФІНІЦІЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	106
ЛЕВЧЕНКО О.М., АЛЬ-ГАЗАЛІ А. МІЖКРАЇННІ ПОРІВНЯННЯ ПРАКТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНИМИ НАУКОВИМИ ДОСЛІДЖЕННЯМИ	112
КІНАШ І. П., СТАНЬКОВСЬКА І. М. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	120
КОВАЛЬЧУК С. В., ЦУРСЬКА Б. Г. ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УМОВАХ КРИЗИ	125
КЛЕПІКОВА О. А. ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ОПТИМІЗАЦІЮ ПЛАНУВАННЯ РОБОТИ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКОЇ ФІРМИ В ЛАНЦЮЗІ ПОСТАВОК	130
ЛІТВІНОВ О. С., МІЦЕНКО Н. Г. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА ЦІЛІ, МОЖЛИВОСТІ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЙНІСТЬ	134
КРОПИВКО М.Ф. МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	140
БАБЧИНСЬКА О. І. МОНІТОРИНГ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	145
СКОРОБОГАТА Л. В., РОДІОНОВА І. В. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	150
ТКАЧЕНКО А. М. ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВІАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ	154
ХІОНІ Г.О. УПРАВЛІННЯ МЕТОДИЧНИМИ ПІДХОДАМИ ЩОДО АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	159
ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П., КВІТКА Т. В., КОРЕНЕЦЬ Ю. М. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПАРАДИГМИ ЗДОРОВОГО ХАРЧУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ РЕГІОНУ З ТЕХНОГЕННИМИ ТЕРИТОРІЯМИ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ	164
ШАПОВАЛ Б. Ш. АНАЛІЗ СТАНУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТА ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МОЛОЧНОЇ ТА М'ЯСНОЇ ГАЛУЗЕЙ УКРАЇНИ	169

АСАМОАХ-ЧЕРЕМЕХ Д., МАТЮХ С. А. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	174
ЗАБАШТАНСЬКИЙ М. М., РОГОВИЙ А. В., ДУБИНА М. В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КОРПОРАЦІЙ НА ОСНОВІ ОПТИМІЗАЦІЇ ЇХ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ	179
ГАРАФОНОВА О. І., ЛАЗАРЕНКО Ю. О., МАРГАСОВА В. Г., ЯЩЕНКО І. В. РОЗРОБКА СТАРТАП-ПРОЄКТУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	187
РУДНІЧЕНКО Є. М., ГАВЛОВСЬКА Н. І., ЖИВКО З. Б., ЛІСОВСЬКИЙ І. В. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС СТРАТЕГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	194
САЛЬКОВА І. Ю., ТАРАСОВИЧ Л. В. РЕФЛЕКСИВНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА	199
ЧАРКІНА Т. Ю. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	204
ТИТАРЧУК І. М. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ	210
БУШИНСЬКИЙ Є. В. КОНЦЕПТ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ	216
ЧЕРНІЙ В. О. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ МУНІЦИПАЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ	221
ТКАЧОВА Т. С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІНОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СКЛАДОВОЮ ОРГАНІЗАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	230
РОГАЧЕВСЬКИЙ О. П. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ У ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я З УРАХУВАННЯМ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	236
ДОВГАЛЬ О. В. МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	243
ПЮРЕНКО І. О. ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ	250
БАКУН Ю. О., КСЕНОФОНТОВ М. М. ОСОБЛИВОСТІ ДОРАДЧОГО СУПРОВОДУ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	255
ТЄШЕВА Л. В., ГРИЩЕНКО В. А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ АГРОІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЇХ РИЗИКОВОСТІ	261

ГРИЩЕНКО Н. В. КАДРОВІ РЕСУРСИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВІЯ	266
ZAITSEV YURIЙ, KHAOLIN LIU MODERN DIRECTIONS OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS OF UKRAINE	271
КОНОВАЛЕНКО А. С. ПОТЕНЦІАЛ МАРКЕТИНГОВОГО МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ХАРЧУВАННЯ ЗАКЛАДАМИ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ	276
КОВТУН Е. О. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	285
ЛАГОДІЄНКО В. В., ЗАВГОРОДНІЙ А. В., ШАПОВАЛОВА І. О. ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	291
АНІСІМОВА О. М., ПРИГУНОВ О. В. КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ЗАСІБ АДАПТАЦІЇ ДО ЗМІН	298
ВОВК Я. Г. МЕТОДОЛОГІЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРИ КОНКУРЕНТНОМУ ВИБОРІ ПОСТАЧАЛЬНИКА	305
ПЕРЕПЕЛЮКОВА О. В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ	310
ФІЛІПОВА Н. В. ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН У ФІНАНСУВАННІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	315
ПУДРИК Д. В., КВІЛІНСЬКИЙ О. С., НАЗАРЕНКО А. П. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНО-МІГРАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС	321
ФІЛИПОВА С. В., СВІНАРЬОВА Г. Б. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ТА ФАКТОР ЗМІН СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	330
НОСАР А. А. РОЗВИТОК СФЕРИ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ: РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ, НАЦІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД	336
СТАМАТІН В. В. ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	341
РУЖИЦЬКИЙ І. Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ В ІНТЕРЕСАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	347
КОБА О. В. РИЗИКИ І ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	352

УДК 336.717.01

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-1

ЛАРІОНОВА К. Л., КАПІНОС Г. І., БАЛАКТИОНОВА Д. О.
Хмельницький національний університет**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

*Досліджено сучасний стан фінансового забезпечення банківської системи України з визначенням загальних тенденцій, напрямків формування та використання фінансових ресурсів з зазначенням проблем і перспектив розвитку.
Ключові слова: фінансові ресурси банку, банківські ресурси, банківська установа, банківська система.*

LARIONOVA K., KAPINOS H., BALAKTIONOVA D.
Khmelnitskyi National University**PROBLEMS OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF THE UKRAINIAN BANKING IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY**

The aim of the study is to highlight theoretical approaches to the essence of financial resources of banking institutions, disclosure of their role and significance, analysis and evaluation of current trends and features of the formation of financial resources of the banking system of Ukraine.

The article examines the concept of financial resources of the banking system of Ukraine, their importance and features of the formation of financial instability in modern conditions, their role in managing the resources of banks.

It is shown that financial resources play a decisive role in the activities of banking institutions, because the success of banking activities and the development of the banking system of Ukraine as a whole depend on their condition. The difference between the concepts of "bank resources", "financial resources of the bank" and "resource base of the bank" is studied and the own definition of "financial resources of the bank" is given both at the micro and macro level.

The dynamics of financial resources of Ukrainian banks in 2016-2019 and their individual components are analyzed in detail. Much attention is paid to the analysis of the dynamics of the structure of liabilities of banking institutions of Ukraine, as well as indicators of the level of capitalization of domestic banks. The peculiarities of using the financial resources of the banking system of Ukraine are singled out, in particular the problems of resuming lending by banking institutions to the real sector of the economy, increasing the duration of long-term loans, investing in government securities (IGLBs and NBU certificates of deposit), insufficient capitalization of the banking system.

The main directions of improving the formation of financial resources of Ukrainian banks are proposed.

Keywords: financial resources of the bank, banking resources, banking institution, banking system.

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняної банківської системи характеризується погіршенням якості активів, послабленням підтримки банківських установ акціонерами, ускладненням доступу до ресурсів на фінансовому ринку та значним зниженням залучених коштів. Однією із ключових проблем банківського сектору є втрата довіри до банківських установ як фінансових посередників для обслуговування потреб різних економічних суб'єктів у розміщенні і примноженні заощаджень, проведенні своєчасних розрахунків між суб'єктами господарювання. Здатність банківської установи залучати фінансові ресурси є невід'ємною складовою його конкурентоспроможності, а в умовах періодичних потрясінь фінансового ринку може вважатися вирішальним чинником фінансової стійкості банку.

Достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків є важливою передумовою їх прибутковості, підтримки достатньої ліквідності та довіри з боку клієнтури. Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків у задоволенні поточних та інвестиційних потреб юридичних і фізичних осіб у додаткових грошових коштах. Тому комплексна розробка теоретичних і практичних питань, що розкривають особливості та проблеми формування фінансових ресурсів, є важливою і актуальною проблемою в сучасній банківській системі України.

Аналіз останніх досліджень. Формування достатніх обсягів фінансових ресурсів банків, оптимізація їх структури, визначення шляхів удосконалення управління ними, зокрема, антикризового управління ресурсами, ставить перед економічною наукою і практикою ряд дискусійних питань, які потребують наукового і практичного вирішення. В Україні питання управління фінансовими ресурсами банків розглядали у своїх наукових працях М. Д. Алексеєнко, О. В. Васюренко, А. П. Вожжов, О. В. Дзюблюк, О. Д. Заруба, С. В. Землячов, О. А. Кириченко, В. І. Міщенко, А. М. Мороз, К. Є. Раєвський, М. І. Савлук, російські вчені В. В. Кисельов, В. І. Колесников, А. М. Косой, Л. П. Кролівецька, О. І. Лаврушин, І. В. Ларіонова, Г. С. Панова, В. М. Усоскін. Серед зарубіжних вчених, які приділяли увагу питанням формування фінансових ресурсів банківських установ, доцільно виділити наукові праці Е. Гілла, Е. Дж. Долана, Р. Коттера, Тімоті Коха, Е. Ріда, П. Роуза, Дж. Ф. Сінкі, Р. Сміта, Ф. Форда та інших. Поряд з цим, проблеми формування та ефективного управління фінансовими ресурсами банківських установ потребують подальшого дослідження у зв'язку з динамічними змінами у середовищі їх діяльності: посиленням глобалізаційних процесів на фінансовому ринку, інтенсивним проникненням іноземного

капіталу в банківський сектор України, зміцненням позицій банківських установ з іноземним капіталом, поглибленням нерівномірності економічного розвитку. Для вирішення всіх цих проблем, необхідно насамперед провести комплексне дослідження сутності фінансових ресурсів і проаналізувати забезпеченість даними ресурсами банківської системи України, для ефективного застосування їх в кредитній діяльності банків, а, значить, для зміцнення економіки країни в цілому.

Метою статті є висвітлення теоретичних підходів до сутності фінансових ресурсів банківських установ, розкриття їх ролі та значення, здійснення аналізу і оцінки сучасних тенденцій і особливостей формування фінансових ресурсів банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Дослідженням сутності «банківських ресурсів» займалися багато як українських, так і зарубіжних учених. У своїх працях науковці окреслюють поняття «ресурси банку» або «банківські ресурси», проте дефініція «фінансові ресурси» практично не зустрічається, в той час як вагомого значення набуває вивчення саме їх сутності з метою вдосконалення системи управління ними. Це, у свою чергу, зумовлює потребу вирішення проблеми понятійного наповнення процесу управління ресурсами банків.

Трактування банківських фінансових ресурсів визначається специфікою діяльності банківських установ, які з одного боку виступають як фінансові інститути, що беруть участь у перерозподілі фінансових ресурсів. А з іншого – як суб'єкти господарювання, які використовують фінансові ресурси у своїй діяльності. Разом з тим, фінансові ресурси відіграють в діяльності банківських установ визначальну роль, бо саме від їхнього стану залежить успішність банківської діяльності та розвиток банківської системи України в цілому.

В економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення суті фінансових ресурсів. Деякі вчені ототожнюють поняття «банківські ресурси», «фінансові ресурси банку» та «ресурсна база», тому розглянемо їх більш детально та відмінності між ними.

Термін «ресурс» походить від французького «ressource» – допоміжний засіб та тлумачиться як засоби, запаси, можливості, джерела доходів. Під засобами розуміють прийоми, способи дії для досягнення чого-небудь, а також предмети, пристосування (або їх сукупність), необхідні для здійснення будь-якої діяльності [1, с. 66].

Термін «банківські ресурси» є найбільш загальним і охоплює, крім фінансових, матеріальні, трудові, інформаційні ресурси та інші. З огляду на те, що більшість науковців розглядають ресурси банку з фінансового погляду, необхідно зауважити, що у своїй діяльності такі установи використовують і технічні, і трудові, й інформаційні ресурси тощо. На наш погляд, це пов'язано із ситуацією, при якій забезпечити банківську установу іншими видами ресурсів неможливо без наявності відповідного обсягу фінансових ресурсів, тобто коштів, за які їх можна придбати.

Тому, основним у дослідженні поняття «банківські ресурси» є їх фінансовий бік – тобто, перш за все, фінансові ресурси, які водночас з цим можуть мати просторову, часову або інформаційну складову її розкриття. Так, зокрема, часова складова фінансових ресурсів визначає можливість їх трансформаційних змін, у тому числі й в інші види ресурсів банку: матеріальні, трудові, технічні тощо. Поряд з цим просторова складова може визначати особливості залучення фінансових ресурсів відповідно до окремих регіонів функціонування банківських установ, а інформаційна – забезпечувати формування вартості фінансових ресурсів як залучених, так і запозичених потенційним клієнтам [2].

Дане дослідження стосується винятково фінансових ресурсів, які формуються як на рівні держави (макрорівень), так і на рівні суб'єктів господарювання (мікрорівень). І хоча існує чимала кількість досліджень проблеми теоретичного осмислення «фінансових ресурсів» в діяльності банків, у науковому світі не простежується однозначного трактування цього поняття і досить часто спостерігається протиріччя поглядів серед вітчизняних та закордонних науковців. Водночас, в економічній літературі немає єдиного чіткого підходу до визначення сутності фінансових ресурсів банку, що обумовлено складністю структури та їх різноманітністю (табл. 1.).

Таблиця 1

Теоретичні підходи науковців щодо визначення сутності поняття «фінансові ресурси банку»

Джерело	Визначення
Волохата К. О. [3]	сукупність акумульованих з різних джерел коштів, які формуються в процесі розподілу та перерозподілу, використовуються в банківській діяльності з метою отримання прибутку
Лаврушин О. І., Коваль С. Л. [4]	сукупність власних і залучених коштів, що є у розпорядженні банку, та використовуються для проведення активних операцій
Савлук М. І., Мороз А. Н. [5]	сукупність грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні банку і використовуються ним для виконання своїх операцій, є банківськими ресурсами
Васюренко О. В., Федосік І. М., Азаренкова Г. М. [6; 7]	сукупність власних, залучених і цільових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні й використовуються ним для здійснення визначеної банківської діяльності
Алексєєнко М. Д. [8]	сукупність грошових ресурсів і виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для здійснення активних операцій та надання послуг
Кутідзе Л., Гранько О. [9]	сукупність власного капіталу і залученого банком у результаті проведення пасивних і активно-пасивних операцій, а також коштів, що є в його розпорядженні і можуть бути використанні для активних операцій

Дослідивши концептуальні підходи до тлумачення поняття «фінансові ресурси банку», що існують у вітчизняній та західній фінансовій науці, доходимо висновку, що сьогодні не існує єдиного усталеного визначення його суті. Таким чином, більшість науковців характеризують ресурси банку як сукупність коштів, тобто протестується термінологічна тотожність двох дефініцій – «фінансові ресурси банку» та «ресурси банку».

Проте аналіз та узагальнення різних точок зору, які часто на альтернативних позиціях розкривають зміст поняття «фінансові ресурси банку», дають змогу констатувати, що воно є багатограним. Враховуючи напрацювання провідних вчених-економістів та висловлюючи власне бачення, вважаємо, що, розкриваючи економічний зміст фінансових ресурсів банку, необхідно враховувати такі аспекти: джерела формування; матеріальний вияв фінансових відносин; право користування; мету використання.

З огляду на вищезазначене, вважаємо, що найбільш науково виваженим у сучасних умовах є розгляд поняття фінансових банківських ресурсів на мікро та макрорівні. На мікрорівні: фінансові ресурси банку – це сукупність грошових та не грошових ресурсів (виражених у грошовій формі), які є в розпорядженні банківської установи на засадах власності (власний капітал) та тимчасового користування (залучений та позичений капітал) і спрямовуються на забезпечення всіх напрямків його діяльності (отримання прибутку, забезпечення ліквідності, розвиток матеріально-технічної бази, зміцнення позицій на міжбанківському ринку). В управлінській практиці банків їх фінансові ресурси існують у двох виразах: як сукупність джерел їх формування (пасиви) і як сукупність напрямів та об'єктів їх розміщення (активи). І в залежності від конкретних засад управління ресурсами може використовуватись пасивна форма їх виразу, або активна.

На макрорівні: фінансові ресурси банківської системи – це сукупність всіх наявних фінансових ресурсів банківської системи країни та потенційних ресурсів, які можуть бути створені банківською системою в конкретних умовах певного економічного періоду, яка може бути використана для фінансування потреб суб'єктів господарювання, домогосподарств, держави та самих банків без загрози стабільності грошовому ринку країни.

Також, на нашу думку, досить важливим є застосування у фінансовій науці та практиці терміну «ресурсна база банків». Наприклад на думку, Землячова С. В. «ресурсна база банку – це сукупність коштів, що є в обороті банку, а також організаційні й економічні ресурси (мережа філій, персонал банку, його матеріально-технічна база), що впливають на розвиток банку, є джерелом підтримки його конкурентних переваг та забезпечення надходження додаткових коштів» [10], тобто ресурсна база банку включає усі види ресурсів, які впливають на функціонування банку – грошові, матеріально-технічні, людські, організаційні, інформаційні, фінансові тощо. Таким чином, можна зазначити, що поняття «ресурсна база» не є тотожним із поняттям «банківські ресурси», воно є ширшим і використовується з метою одержання додаткових грошових надходжень та досягнення високих фінансових результатів діяльності банківської установи.

Розвиток вітчизняної економіки характеризується підвищенням вимог до банківської системи, яка повинна стимулювати економічне зростання та підвищення конкурентоспроможності господарського комплексу в умовах поступової інтеграції у європейський простір. Це зумовлено функціональною роллю банківських установ як провідних фінансових посередників, що забезпечують переміщення фінансових ресурсів між окремими регіонами, галузями господарства та суб'єктами економіки з метою задоволення їх потреб та запитів.

Достатній обсяг та збалансованість фінансових ресурсів банків є важливою передумовою їх прибутковості, підтримки достатньої ліквідності та довіри з боку учасників фінансового ринку. Забезпеченість фінансовими ресурсами сприяє підвищенню можливостей банківських установ у задоволенні поточних та інвестиційних потреб юридичних і фізичних осіб у додаткових фінансових ресурсах. Водночас у сучасних умовах розвитку фінансового ринку України помітно загострилися проблеми формування та використання ресурсів банків.

В останні роки другий рівень вітчизняної банківської системи як невід'ємної й найголовнішої зі структур ринкової економіки, яка постачає грошові ресурси в усі сфери національного господарства, зазнав тотальних втрат кількісного складу, що стало наслідком негативного впливу цілої низки проблем соціально-економічного та політичного характеру, зокрема: відсутність реального реформування економічного сектору країни та низькі темпи ринкової трансформації й реструктуризації реального сектору економіки; наявність адміністративного впливу на діяльність окремих банків; непрозорий фінансовий стан значної частини суб'єктів господарювання, низька платіжна дисципліна; надмірний податковий тиск; недостатній захист прав кредиторів на законодавчому рівні. Зауважимо також, що гальмування розвитку банківської системи спричинюється проблемами, які носять суто внутрішньосистемний характер, а саме: недостатній рівень капіталізації банків; відсутність ефективних механізмів та інструментів управління ризиками; низька рентабельність активів банків; низький рівень банківського контролю, менеджменту та корпоративного управління. Причини, які окреслені вище, неминуче позначаються і на виникненні проблем у сфері формування фінансових ресурсів банків.

Необхідно відмітити, що кількість банківських установ у 2016-2019 роках в Україні зменшувалась з кожним роком (рис. 1). Починаючи з 2016 року під впливом девальвації гривні та спаду в економіці, а також політичної нестабільності в країні значна кількість банків зіткнулася з проблемами, у багатьох з них згідно

рішення НБУ була розпочата процедура ліквідації, тому вже станом на 01.01.2020 р. кількість діючих банків становила 75 од., що на 21 фінансову установу менше у порівнянні з 2016 роком і на 109 од. менше ніж у 2008 році. Сьогодні (на 01.01.2021 р) в Україні з різним успіхом працює 74 банки і можна вже стверджувати, що наразі процес очищення завершився і ситуація повернулася до стану нової рівноваги. Звернемо увагу на те, що за період з 2017-2019 роки кількість банків з іноземним капіталом також знизилася з 39 до 35, що є негативною тенденцією для вітчизняного банківського сектору.

В умовах кризи банківська система України пройшла процес очищення, що супроводжувався масовим скороченням чисельності банків. З виведенням слабких банків показники банківської системи покращилися; на початок 2019 року банківський сектор України мав рекордно позитивний фінансовий результат діяльності за останні 5 років, що стало можливим завдяки зменшенню відрахувань у резерви при стабільному зростанні процентного та комісійного доходів. За 2019 рік суттєво поліпшились показники капіталізації комерційних банків, балансовий капітал зріс на третину, з 155,7 до 200,9 млрд грн. Довіра до банків поступово зростала: обсяг гривневих депозитів населення за рік зріс на 17%, валютних - на 15%. Все це, в свою чергу, призвело до збільшення загальної суми фінансових ресурсів вітчизняних банків у 2019 році порівняно з 2016 роком на 235816,4 млн грн (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка пасивів та кількості банків в Україні протягом 2016–2019 років

Незважаючи на збільшення загальної суми фінансових ресурсів вітчизняних банківських установ протягом 2016–2019 років (на 18,74%) переважно завдяки поступовому збільшенню розміру власного капіталу (на 72,5%), оцінювати таку тенденцію позитивно поки що зарано, оскільки нарощування капіталізації переважної більшості українських банківських установ було досягнуто шляхом отримання коштів з переоцінки основних засобів, надходження раніше не сплачених відсотків, незначного зменшення непокритого збитку за минулі роки та несуттєвого збільшення статутного капіталу.

З таблиці 2 видно, що найбільшу частку фінансових ресурсів банків займали зобов'язання, які з кожним роком зростали. Так, у 2019 році вони мали найбільшу тенденцію до збільшення порівняно з попереднім роком – на 71955,7 млн. грн або на 5,9%. Ця тенденція є позитивним явищем і свідчить про те, що банки залучають більше депозитів юридичних та фізичних осіб, а значить довіра до банків зростає. Унаслідок їхнього нарощення частка коштів населення та бізнесу в зобов'язаннях зросла за рік на 5,4 в.п. до 83,3%, що було історично найвищим показником. Наприкінці року сезонно скоротилися кошти бюджетів, а частина міжбанківських зобов'язань була погашена іноземними банками. Валовий зовнішній борг банків зменшувався упродовж усього періоду [11].

Таблиця 2

Динаміка фінансових ресурсів банків України у 2016–2019 роках у мільйонах гривень

Показник	Роки				Відхилення абсолютне (+, -)		
	2016	2017	2018	2019	2017 від 2016р	2018 від 2017р	2019 від 2018
Власний капітал	116434,4	157363,5	145741,2	200854,4	+40929,1	-11622,3	+55113,2
Зобов'язання (залучений та позичковий капітал)	1142209,2	1190513,1	1221421,5	1293377,2	+48303,9	+30908,4	+71955,7
Всього	1258643,6	1347876,6	1367162,7	1494231,6	+89233,0	+19286,1	+127068,9

Що стосується власного капіталу банківської системи впродовж розглянутого періоду, то його динаміка є нестабільною, у 2017 році порівняно з 2016 роком він збільшився на 40929,1 млн грн, а у 2018 році зменшився на 11622,3 млн грн, і у 2019 році він становив найбільше значення за всі аналізовані роки – 200854,4 млн. грн.

Проаналізуємо динаміку власних фінансових ресурсів вітчизняних банків за 2016-2019 роки (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка власного капіталу банків України у 2016-2019 роках у мільйонах гривень

Складові	Роки				Відхилення абсолютне (+, -)		
	2016	2017	2018	2019	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Статутний капітал	311744,8	488217,6	467441,7	469536,3	+176472,8	-20776	+2095
Емісійні різниці	20297,9	13026,3	14092,5	14095,2	-7271,6	+1066	+3
Незареєстрований статутний капітал	117427,3	10335,0	930,2	1175,9	-107092,3	-9405	+246
Інший додатковий капітал	821,8	6405,2	6377,3	-117,6	+5583,4	-28	-6495
Резерви та інші фонди банку	12304,8	17447,9	19151,2	21716,0	+5143,1	+1703	+2565
Резерви переоцінки	23169,6	23066,1	16352,0	21132,6	-103,5	-6714	+4781
Непокритий збиток	-369331,8	-401134,6	-378603,8	-326684	-31802,8	+22531	+51920
Всього	116434,4	157363,5	145741,2	200854,5	+40929,1	-11622	+55113

З таблиці 2 видно, що основною складовою власного капіталу є статутний капітал. Статутний капітал значно збільшився у 2017 і 2018 роках, і це пов'язано зі збільшенням мінімальних вимог до розміру статутного капіталу з 17 червня 2016 року. У 2019 році статутний капітал зменшився на 20776 млн. грн., причиною цієї тенденції стало зменшення кількості банків на банківському ринку, а регулятивний капітал зріс на 10,3%. Рівень адекватності капіталу загалом у системі залишався вищим, ніж мінімально необхідний обсяг. Середнє значення достатності регулятивного капіталу зараз становить 19,4%, основного – 13,6%.

Протягом всіх проаналізованих років у власному капіталі вітчизняних банків спостерігається непокритий збиток. Це є негативним явищем, однак необхідно зазначити, що непокритий збиток з кожним роком зменшується, а саме у 2018 році порівняно з 2017 роком він зменшився на 22531 млн грн, у 2019 році порівняно з 2018 роком на – 51920 тис грн. Таким чином у 2019 році даний показник мав найменше значення – 326684 млн. грн. Спостерігався також значний спад емісійних різниць банків у 2017 році, далі ця ситуація вирівнялась і цей показник тримався майже на одному рівні в подальші роки. Резерви переоцінки у 2018 і 2019 роках мали тенденцію до збільшення, що і пояснює збільшення власного капіталу у 2019 році.

Але все ж таки, рівень капіталізації банківської системи України не відповідає масштабу завдань, що стоять перед нею (у першу чергу – забезпечення безумовного збереження заощаджень населення та коштів юридичних осіб і відновлення кредитування реального сектору економіки).

Перейдемо до аналізу депозитного портфеля банків, який складається з залучених ресурсів, тобто депозитів юридичних і фізичних осіб (рис. 2). Гривневі кошти суб'єктів господарювання у 2019 році зросли на 19,5%. Найвищий приріст спостерігався у державних банках – 28,3%. Також значно збільшились валютні кошти бізнесу – 48,4% (у доларовому еквіваленті). Стабільно високими темпами також зростали вклади населення. Станом на 1 січня 2019 р. обсяг гривневих депозитів фізичних осіб нарешті перевищив докризовий рівень, склавши 289,4 млрд грн. (257,8 млрд грн на 01.01.2014 р.). Гривневі кошти фізичних осіб у 2019 році збільшилися на 17,5%. Укріплення національної валюти та низькі ставки за валютними депозитами дали змогу збільшити гривневі вклади. Валютні вклади населення зросли за рік на 15,4%. Рівень доларизації зобов'язань перед клієнтами протягом року знизився на 1,9 в. п. до 39,8% [11].

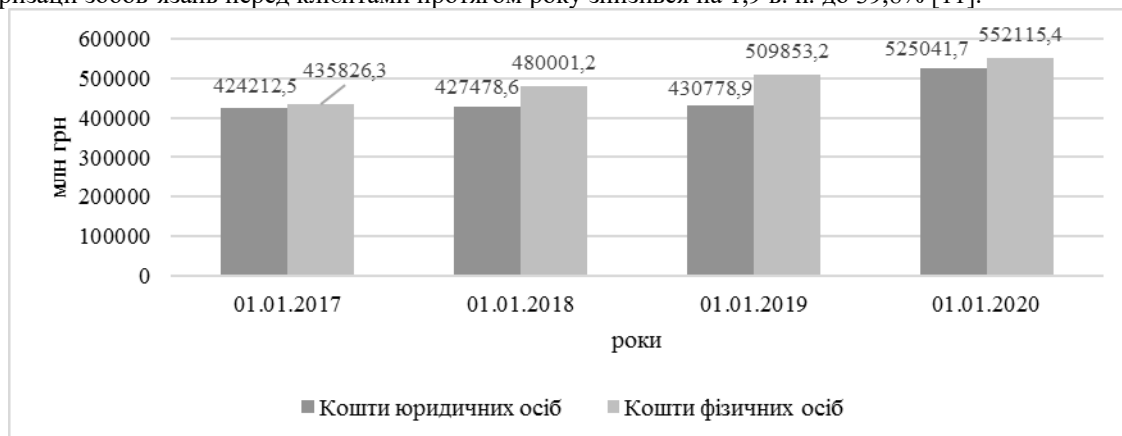


Рис. 2. Динаміка складових депозитного портфеля банків України у 2016–2019 роках.

З рисунку 2 видно, що кошти фізичних і юридичних осіб мають тенденцію до збільшення та їх частки в загальній сумі коштів депозитного портфеля банків України становлять кожна, приблизно, 50% від загальної суми. Дана ситуація є позитивною і пояснюється тим, що у населення зростають доходи і піднімається довіра до банківської системи. Також, варто зазначити, що в структурі депозитного портфеля вітчизняних банківських установ, більшу частку залучених депозитів займають короткострокові або безстрокові депозити. Ця обставина несе негативну оцінку ресурсного потенціалу банків України, оскільки це не дозволяє їм вкладати їх на довгостроковий термін.

Протягом 2014-2019 рр. спостерігалось збільшення частки депозитів строком до 1 року та зменшення частки довгострокових (понад 2 роки) депозитів. Серед депозитів фізичних осіб частка депозитів на вимогу становила 41,7%, а разом з строковими депозитами терміном до 1 року – 82,9 %. У 2014 р. ці показники склали відповідно 19,8 та 47,3%, а 49,4% депозитів мали термін від 1 до 2 років. Відтак і інституціалізована частка заощаджень фізичних осіб у період після кризи 2014 року стала значно більш волатильною та ризиковою з точки зору фінансової стабільності.

Динаміку складових зобов'язань банківських установ України наведено в таблиці 4. Як вже зазначалося вище, переважну частину фінансових ресурсів банківських установ становлять залучені та позикові кошти, які в сукупності становлять зобов'язання, від належного управління якими, тобто від достатності сформованих обсягів та виваженості щодо напрямків розміщення, залежить, в першу чергу, прибутковість та платоспроможність банківських установ.

Таблиця 4

Динаміка зобов'язань банків України у 2016-2019 роках у мільйонах гривень

Складові	Роки				Відхилення абсолютне (+,-)		
	2016	2017	2018	2019	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Кошти, отримані від НБУ	36837,8	28143,8	23218,4	7824,9	-8694,0	-4 925,4	-15393,5
Кошти банків	88769,7	61090,3	50349,5	30294,0	-27679,4	-10740,8	-20055,5
Кошти клієнтів (юридичних та фізичних осіб)	854832,1	929567,8	963044,8	1097080,8	+74735,7	+33 477,0	+134036
Боргові цінні папери, емітовані банком	3003,8	173,0	501,3	439,6	-2830,8	+328,3	-61,7
Інші залучені кошти	108943,4	110749,4	116271,6	77981,7	+1806,0	+5 522,2	
Зобов'язання щодо поточного податку на прибуток	100,4	509,7	648,2	992,3	+409,3	+138,5	+344,1
Відстрочені податкові зобов'язання	779,3	880,5	919,3	1193,8	+101,2	+38,8	+274,5
Резерви за зобов'язаннями	5094,9	7623,1	8281,7	7381,8	+2528,2	+658,6	-899,9
Інші фінансові зобов'язання	13933,6	30121,5	35428,1	44709,1	+16187,9	+5306,6	+9281
Субординований борг	25512,7	14837,9	14865,9	11708,2	-10674,8	+28,0	-3157,7
Інші зобов'язання	24309,7	45950,9	7841,1	13686,8	+21641,2	-38109,8	+5791,1
Всього	1142209,2	1190513,1	1221421,5	1293377,2	+48303,9	+30908,4	+71955,7

З таблиці 4 видно, що за аналізований період запозичені ресурси зменшились по багатьох джерелам формування, крім коштів клієнтів. Також, спостерігалось значне послаблення залежності вітчизняних банків від централізованого фінансування, тобто від коштів НБУ. Причиною такого зниження є те, що банки за аналізований період залучили більший обсяг депозитів від юридичних і фізичних осіб.

Необхідно зазначити, що кошти банків які мають вагому частку в запозичених ресурсах з кожним роком зменшуються. Найбільше зниження даних ресурсів спостерігалось у 2017 році у сумі - 36837,8 млн грн, а в загальному якщо порівнювати 2016 рік з 2019 роком то кошти банків зменшились більше ніж в 4,7 рази або на 29012,9 млн грн, це насамперед пояснюється недовірою на міжбанківському рівні до банківської системи України і зменшенням боргових цінних паперів, емітованих банками.

Стаття «Інші зобов'язання» має найбільше значення у 2017 році, далі вони знижуються за рахунок зменшення кредиторської заборгованості. Субординований борг також має тенденцію до зниження у 2019 році порівняно з 2016 роком і знизився на 13804,5 млн грн, оскільки є дуже ризиковим інструментом на банківському ринку.

Виконаний аналіз засвідчує, що банки України упродовж 2016-2019 років були забезпечені достатнім розміром власного капіталу для проведення активних операцій з урахуванням ризиків, характерних для різноманітних видів банківських операцій, особливо під час фінансової нестабільності на банківському ринку.

Проаналізуємо основні показники рівня капіталізації банків України у 2016-2019 роках (табл. 5).

Як видно з таблиці 5, спостерігається позитивна динаміка в управлінні власним капіталом вітчизняних банків, яка свідчить про посилення захисної функції банківського власного капіталу щодо активів, оскільки значення показника адекватності регулятивного капіталу відповідають нормативному значенню (не менше 10%) протягом всього аналізованого періоду. Зміна мультиплікатора капіталу банку за 2016-2019 роки показує максимальну здатність банку залучити депозити і видавати кредити, свідчить про зменшення величини активів яку повинна забезпечувати кожна гривня власного капіталу. Дана тенденція до зниження є позитивною, адже свідчить про зниження ступеня ризику банкрутства банків України. Співвідношення регулятивного капіталу та зобов'язань за аналізований період відповідають рекомендованим межах (0,50 - 1,00), це пояснюється тим, що банки забезпечені власними ресурсами, які приносять їм дохід. Співвідношення статутного капіталу та власного капіталу більше за рекомендовані значення (0,15-0,50), це означає, що за досліджувані роки виконання функцій банківськими ресурсами

забезпечувалось за рахунок коштів засновників. Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів збільшується з кожним роком, він має становити не менше 10%, тобто з 2017 року банки здатні покривати ризики власним капіталом при здійсненні активних операцій. Співвідношення регулятивного капіталу та зобов'язань знаходиться в рекомендованих значеннях (не менше 10%), що означає достатність власних коштів банків для виконання зобов'язань перед вкладниками та кредиторами.

Таблиця 5

Основні показники рівня капіталізації банків України у 2016-2019 роках

Показники	Роки				Відхилення абсолютне (+,-)		
	2016	2017	2018	2019	2017 р. від 2016 р.	2018 р від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Достатність (адекватність) регулятивного капіталу,%	12,37	16,10	16,18	19,66	+3,73	+0,08	+3,48
Співвідношення регулятивного капіталу та зобов'язань	0,096	0,097	0,103	0,116	+0,001	+0,01	+0,01
Співвідношення регулятивного капіталу та власного капіталу	0,942	0,736	0,865	0,748	-0,21	+0,13	-0,12
Співвідношення статутного капіталу та власного капіталу	2,677	3,103	3,207	2,338	+0,43	+0,10	-0,87
Співвідношення статутного капіталу та загальних активів	0,248	0,362	0,241	0,236	+0,11	-0,12	-0,01
Мультиплікатор капіталу	10,810	8,565	9,329	7,435	-2,25	+0,76	-1,89
Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів	0,093	0,117	0,107	0,134	+0,02	-0,01	+0,03
Рентабельність власного капіталу,%	-168,04	-16,33	14,67	33,45	+151,71	+31,00	+18,78
Рентабельність активів ,%	-12,60	-1,93	1,69	4,26	+10,67	+3,62	+2,57

Збиткова діяльність вітчизняних банківських установ упродовж 2016-2017 років неминує позначилась на показниках рентабельності власного капіталу та активів. Рентабельність активів мала негативні значення у 2016 і 2017 роках, що пояснюється великими збитками, які понесли банки, але в подальшому цей показник зростає і становив рекомендовані норми (не менше 1%). Ця тенденція до збільшення означає, що банки ефективно використовували наявні ресурси.

Основною тенденцією банківського ринку України протягом 2016–2019 років було нарощування власного капіталу, насамперед, шляхом збільшення статутного капіталу і поступовим зменшенням непокритого збитку, що дало їм змогу дотримуватись економічних нормативів капіталу. Одним з основних факторів, що негативно впливав на діяльність банків України протягом 2016–2017 років, зокрема на розмір власного капіталу, є наявність недіючих кредитів, обсяг яких постійно зростає. Це зумовлювало формування значних обсягів резервів, знижувало ефективність банківської діяльності та достатність власного капіталу банків. Тільки в кінці 2019 року ситуація з проблемними кредитами (NPL) стала покращуватися.

Станом на 01.01.2019 р. питома вага проблемних кредитів (NPL) у кредитному портфелі банків загалом по банківській системі становила 52,9%. Станом на 01.01.2020 р. значення показника частки NPL дещо поліпшилось порівняно з початком 2019 року, знизившись до рівня 48,4%. Відповідне покращення спостерігалось по всіх складових банківської системи: загалом по державних банках частка NPL знизилась до 63,5% (у т.ч. по ПАТ КБ «Приватбанк» – до 78,4%), по банках іноземних банківських груп – до 32,5%, по приватних банках з українським капіталом – до 18,6%.

В цілому можемо зробити висновок про значне покращення стану управління власним капіталом вітчизняних банківських установ, здебільшого завдяки зусиллям їх засновників, зацікавлених у докапіталізації банків шляхом нарощування акціонерного капіталу. Тому тенденції, що намітилися, дають підстави сподіватися на подальші позитивні зміни щодо ефективного управління даною складовою банківських ресурсів в майбутньому.

Отже, залучений та позичений капітал банків України є основою його функціонування та фундаментом здійснення активних операцій. Варто зазначити, що використання фінансових ресурсів банківської системи України має ряд особливостей, серед яких варто виділити такі:

кредитування банківськими установами відновлюється вкрай повільно. Обсяг гривневих кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, протягом 2014-2015 років зменшився на 115,6 млрд грн, або на чверть від рівня 2013 року, й на рівень 2013 року вони вийшли лише у першій половині 2019 року. Також, необхідно зазначити, у 2019 році ситуація у сфері кредитування юридичних осіб погіршилась. Гривневий кредитний портфель юридичних осіб скоротився з 464,0 до 426,5 млрд грн, або на 8%, валютний кредитний портфель підприємств зменшився з 14,3 до 13,4 млрд дол. США, або на 6%.

Проблемами відновлення кредитування юридичних осіб, насамперед є: низька платоспроможність та слабка платіжна дисципліна позичальників, низькі темпи відновлення реального вітчизняного сектору економіки, значна частка «тіньової» економіки. На нашу думку, зазначені інституційні ризики, залишаються головними чинниками високих відсотків на кредити, як для юридичних так і для фізичних осіб.

Однак, до деформації ринку кредитних ресурсів призводить наявність інших, надійніших джерел отримання прибутку, куди банки спрямовують вільні фінансові ресурси. Такий дисбаланс значною мірою

утворюється через екзогенність високого попиту на фінансові ресурси банківського ринку, обумовленого необхідністю фінансування дефіциту бюджету (через продаж банкам ОВДП).

- досить незначною є частка довгострокових кредитів, які можуть використовуватися для фінансування інвестицій в розвиток економіки країни. Так, у 2019 р. кредити строком погашення понад 5 років склали лише 18,0 % від кредитного портфеля, наданих нефінансовим корпораціям. Частка довгострокових гривневих кредитів демонструвала також тенденцію до скорочення й за рік зменшилася до 12,5 % (на 3,5 в.п.). Частка депозитів терміном понад 2 роки у 2019 р. складала лише 2,3 %. Тобто, диспропорційність строкової структури залучених коштів та кредитів виявляється у значному перевищенні частки довгострокових кредитів над часткою довгострокових депозитів.

- ресурси банківської системи активно інвестуються в державні цінні папери (ОВДП та депозитні сертифікати НБУ). Загалом за останні п'ять років сума таких вкладень банківськими установами зростає більш ніж у п'ять разів: з 91,2 млрд грн станом на 01.01.2014 р. до 472,9 млрд грн на 01.01.2019 р. У тому числі за 2018 рік вартість ОВДП, придбаних банками, зростає на 58,6 млрд грн. Під час нестабільності фінансового ринку вітчизняні банки орієнтуються, у першу чергу, на показники надійності, обираючи ОВДП, як інструмент для довгострокових вкладень, сертифікати НБУ – короткострокових. Спрямування ліквідності банківської системи на фінансування державного боргу у формі придбання ОВДП створює умови фіскального домінування над монетарним сектором, що, згідно класичних підходів, унеможливує ефективне застосування режиму інфляційного таргетування.

Незважаючи на зниження абсолютних сум щорічних інвестицій в ОВДП, загальна сума коштів, вилучених із банківської системи (банки та НБУ разом) та спрямованих на покриття бюджетного дефіциту, в останні роки стабільно зростає – з 235,0 млрд грн станом на 01.01.2014 р. до 773,1 млрд грн станом на 01.01.2019 р., або більше ніж утричі. Протягом 2019 р. ця сума зменшилась на 61,1 млрд грн, або на 8%, до 712,0 млрд грн станом на 01.01.2020 р., проте залишається аномально високою (рис. 3). Дані рисунку 3 свідчать про тенденцію поступової переорієнтації політики банків у бік більш безпечних операцій з ОВДП та депозитними сертифікатами НБУ.

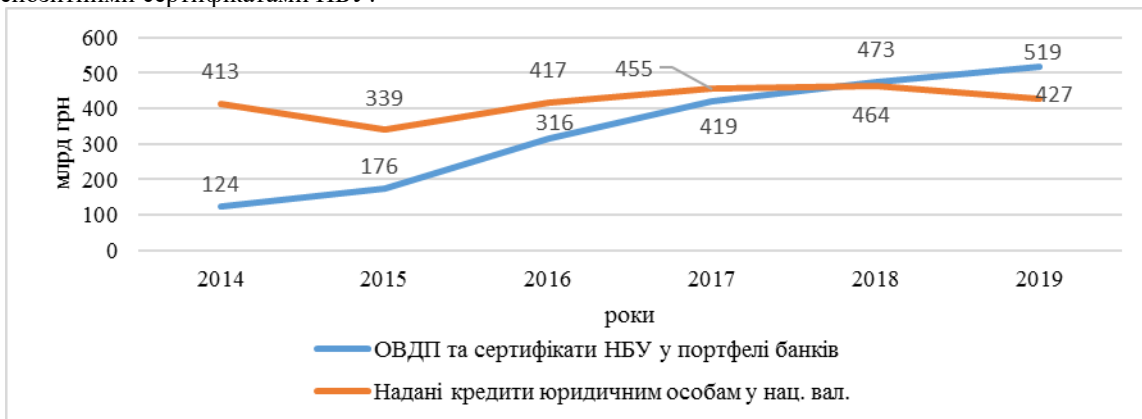


Рис. 3. Динаміка розподілу активів українських банків між кредитуванням юридичних осіб та купівлею державних цінних паперів (ОВДП та депозитних сертифікатів НБУ)

- зберігається висока питома вага проблемних кредитів (NPL) у кредитному портфелі банків.

- недостатнім є рівень капіталізації банківської системи. Станом на 01.01.2019 р. балансовий капітал українських банків становив 156 млрд грн (еквівалент 5,6 млрд дол. США), регулятивний капітал – 126 млрд грн (еквівалент 4,6 млрд дол. США). Протягом 2019 р. показники капіталізації банківської системи поліпшились: балансовий капітал українських банків зріс до позначки 201 млрд грн, регулятивний капітал – до 150 млрд грн. Однак, як зазначалося вже вище, рівень капіталізації вітчизняної банківської системи не відповідає масштабу завдань, що стоять перед нею (у першу чергу – забезпечення безумовного збереження заощаджень населення та коштів юридичних осіб і відновлення кредитування реального сектору економіки).

- рівень доларизації банківських активів і пасивів поступово скорочується, тобто частка валюти у структурі банківських кредитів та депозитів поступово скорочувалась на тлі поступової стабілізації курсу гривні та загальної макроекономічної стабілізації, знизившись станом на 01.01.2020 р. до позначки 40,0 % по депозитах та 36,9 % по кредитах.

Загалом проблеми з формування і ефективного використання фінансових ресурсів привели до збитковості банківської системи України у 2014-2017 роках і лише протягом 2018-2019 рр., на тлі поліпшення ситуації з якістю кредитного портфелю банків та радикального скорочення витрат на формування страхових резервів, прибуткова діяльність вітчизняних банків відновила.

Висновки. В результаті проведеного аналізу формування фінансових ресурсів вітчизняних банків було виявлено, що у 2019 р. суттєво поліпшились показники капіталізації комерційних банків, балансовий капітал зріс на третину, з 155,7 до 200,9 млрд грн. В ході оздоровлення з ринку було виведено слабкі банки, загальна чисельність банків зменшилася до 75, з них збитковими були лише 6 (на початок 2008 р. в Україні

нараховувалося 214 банків). Протягом досліджуваного періоду довіра до банків зростала – обсяг гривневих депозитів населення за 2019 рік зріс на 17%, валютних – на 15%. Питома вага проблемних кредитів (NPL) у кредитному портфелі банків за 2019 р. знизилась з 52,9% до 48,4%.

Головними напрямками удосконалення формування фінансових ресурсів банків, на нашу думку, є:

- збільшення довіри до банківської системи загалом з боку домашніх господарств, що забезпечить збільшення залучених коштів на довгостроковий період, а також довіри іноземних інвесторів, що може дати доступ до запозичення дешевших фінансових ресурсів;

- удосконалення маркетингових заходів, управління відсотковою політикою та розвиток новітніх банківських послуг.

- зниження у середньостроковій перспективі рівня доларизації кредитного та депозитного портфелів банківської системи до рівня, нижчого за 35% з метою збільшення обсягу пасивів у національній валюті, що одночасно є кредитними ресурсами, для активізації корпоративного кредитування в гривні;

- приведення нормативів капіталу банківської системи у відповідність до вимог Базеля III [12; 13], досягнення рівня достатності капіталу банківської системи загалом, що перевищує 10%, відповідно до концептуальних засад Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року [14], з урахуванням того факту, що джерелом надання довгострокових корпоративних кредитів у національній валюті можуть бути або довгострокові депозити, питома вага яких є незначною, або капітал (власні кошти) банків;

- розширення арсеналу заходів щодо збереження відповідності банків нормативам – підвищення стійкості банків на основі не лише додаткової капіталізації, а й надання рекомендацій та стимулів щодо можливого поліпшення структури активів/пасивів, змін маркетингової політики тощо.

Література

1. Економіка підприємства : підручник / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, Г. М. Захарчин та ін.; за заг. ред. Й. М. Петровича. – 2-ге вид., випр. – Л. : Магнолія, 2007. – 580 с.
2. Домбровська Л. В. Сучасні тенденції в управлінні ресурсами комерційних банків України / Л. В. Домбровська, В. К. Потриваєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – №21. – С. 39–44.
3. Волохата К. О. Сутність і значення ресурсної бази банків / К. О. Волохата // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – №1. – С. 147-154.
4. Лаврушин О. І. Формування фінансових ресурсів комерційних банків / О. І. Лаврушин, С. Л. Коваль // Фінанси України. – 2011. – №7. – С. 110-115.
5. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
6. Васюренко Л. Ф. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз: монографія / Л. Ф. Васюренко, І. М. Федосік – Харків: ПП Яковлева, 2003. – 88 с.
7. Азаренкова Г. М. Фінансові ресурси та фінансові потоки (теоретичний аналіз): Монографія – Харків: ПП Яковлева, 2003. – 103 с.
8. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія / М. Д. Алексеєнко. – К.: КНЕУ, 2012. – 276 с.
9. Кутідзе Л. С. Структура залучених фінансових ресурсів комерційним банком / Л. С. Кутідзе, О. А. Гринько // Економічний простір. – 2009. – №23/2. – С.131-139.
10. Землячов С. В. Сутність, джерела формування та значення ресурсної бази комерційних банків [Електронний ресурс] / С. В. Землячов // – Режим доступу: <http://fbi.cfuv.ru/wp-content/uploads/2017/09/012zemlyach.pdf>
11. Річний звіт Національного банку України за 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2019.pdf?v=4
12. Основні принципи ефективного банківського нагляду (Основні Базельські принципи) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Basel_Core_principles_2012.pdf?v=4
13. Базель III як банківська карта євроінтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2014/07/8/7024038>
14. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – С. 7, 13. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/CP_finsektor_2020_2015-06-18.pdf?v=4

References

1. Ekonomika pidpryjemstva : pidruchnyk / J. M. Petrovych, A. F. Kit, Gh. M. Zakharchyn ta in.; za zagh. red. J. M. Petrovycha. – 2-ghe vyd., vypr. – L. : Maghnolija, 2007. – 580 s.
2. Dombrovsjka L. V. Suchasni tendenciji v upravlinni resursamy komercijnykh bankiv Ukrainy / L. V. Dombrovsjka, V. K. Potryvajeva // Investyciji: praktyka ta dosvid. – 2018. – #21. – S. 39–44.
3. Volokhata K. O. Sutnistij i znachennja resursnoji bazy bankiv / K. O. Volokhata // Visnyk Universytetu bankivskojki spravy Nacionaljnogho banku Ukrainy. – 2011. – #1. – S. 147-154.
4. Lavrushyn O. I. Formuvannja finansovykh resursiv komercijnykh bankiv / O. I. Lavrushyn, S. L. Kovalj // Finansy Ukrainy. – 2011. – #7. – S. 110-115.

5. Savluk M. I. Ghroshi ta kredyt: pidruchnyk / M. I. Savluk, A. M. Moroz, M. F. Pukhovkina ta in.; za zagh. red. M. I. Savluka. – K.: KNEU, 2006. – 744 s.
6. Vasjurenko L. F. Resursy komercijnogho banku: teoretychnyj ta prykladnyj analiz: monohrafija / L. F. Vasjurenko, I. M. Fedosik – Kharkiv: PP Jakovljeva, 2003. – 88 s.
7. Azarenkova Gh. M. Finansovi resursy ta finansovi potoky (teoretychni analiz): Monohrafija – Kharkiv: PP Jakovljeva, 2003. – 103 s.
8. Aleksejenko M. D. Kapital banku: pytannja teoriji i praktyky : monohrafija / M. D. Aleksejenko. – K.: KNEU, 2012. – 276 s.
9. Kutidze L. S. Struktura zaluchenykh finansovykh resursiv komercijnym bankom / L. S. Kutidze, O. A. Ghrynko // Ekonomichnyi prostir. – 2009. – #23/2. – S.131-139.
10. Zemljachov S. V. Sutnistj, dzherala formuvannja ta znachennja resursnoji bazy komercijnnykh bankiv [Elektronnyi resurs] / S. V. Zemljachov // – Rezhym dostupu: <http://fbi.cfuv.ru/wp-content/uploads/2017/09/012zemlyach.pdf>
11. Richnyj zvit Nacionaljnogho banku Ukrainy za 2019 rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2019.pdf?v=4
12. Osnovni pryncypy efektyvnogho bankivskogho naghljadu (Osnovni Bazeljsjki pryncypy) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Basel_Core_principles_2012.pdf?v=4
13. Bazelj III jak bankivska karta jevrointegraciji [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2014/07/8/7024038>
14. Kompleksna prohrama rozvytku finansovogho sektoru Ukrainy do 2020 roku [Elektronnyj resurs]. – S. 7, 13. – Rezhym dostupu: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/CP_finsektor_2020_2015-06-18.pdf?v=4

Надійшла / Paper received: 17.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 657

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-2

ГОНЧАР К. С., РОМАНОВА О. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ПРО ІНВЕСТИЦІЇ В ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В роботі наведено результат дослідження питання розкриття у звітності будівельних підприємств інформації про інвестиції у науково-практичних виданнях України за 2006-2020 роки. В результаті ми прийшли до висновку, що це питання залишається до кінця невирішеним, а отже є актуальним та надали рекомендації щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення управління будівельними підприємствами.

Ключові слова: інвестиції, звітність, будівельні підприємства

HONCHAR K., ROMANOVA O.
Oles Honchar Dnipro National University

FORMATION OF THE SYSTEM OF INVESTMENT INDICATORS IN THE FINANCIAL STATEMENTS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

The economic situation of our state requires adequate decisions on the direction of investment processes to achieve a positive economic and social effect. Making sound management decisions is impossible in the case of distorted information about economic, including investment activities of the enterprise.

Topical issues of information on investments in the reporting of construction companies were investigated. The article presents the results of a study on the issue of disclosure in the reporting of construction companies of information on investments in scientific and practical publications of Ukraine for 2006-2020. As a result, we concluded that this issue remains unresolved and therefore is relevant. The purpose of this article was to systematize and summarize the results of research on accounting issues to disclose information about investments to improve the system of indicators of financial reporting on investment activities of economic entities in the construction industry. The article proposes to reflect the costs of staff development, modernization and implementation of new information systems in accounting and financial reporting as part of intangible assets under the following conditions: potential benefits, availability of control and the possibility of monetary measurement. Recommendations for improving the accounting and analytical support of management of construction companies with information about the volume of capital investments and sources of their financing are provided.

Keywords: investments, reporting, building enterprises.

Постановка проблеми. Економічна ситуація нашої держави вимагає прийняття адекватних рішень щодо спрямування інвестиційних процесів на досягнення позитивного економічного та соціального ефекту. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень є неможливим у разі отримання викривленої інформації про господарську, у тому числі інвестиційну діяльність підприємства.

Розміри і структура інвестицій, темпи їх здійснення виявляють значний вплив на стратегічний успіх суб'єктів господарювання. Інвестиції є важливою складовою діяльності будівельних підприємств: за офіційними даними більше половини вартості їх необоротних активів - це інвестиції, у 2019 частка капітальних інвестицій склала 44,98%; довгострокових фінансових інвестицій 11,98%. Все це впливає на питому вагу будівельної галузі у ВВП України, яка станом на 2019 рік склала 2,69% та виявляється значно меншою за цей показник у Німеччині (5,37%), Польщі (7,17%) та Словаччині (7,56%).

Аналіз останніх джерел. Досліджуючи питання розкриття інформації про інвестиції в звітності підприємств будівельної галузі, нами було розглянуто ряд науково-практичних видань за 2006-2020 роки (рис.1), ми прийшли до висновку, що це питання залишається до кінця невирішеним, а отже є актуальним для задоволення інформаційних потреб користувачів фінансової звітності.

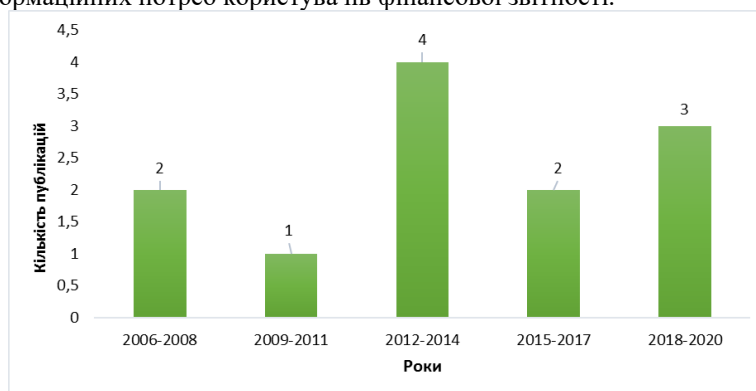


Рис. 1. Динаміка науково-практичних публікацій з питань дослідження розкриття інформації про інвестиції у звітності протягом 2006-2020 рр.

Джерело: складено автором

Метою статті є систематизація та узагальнення результатів наукових досліджень з проблем облікового забезпечення розкриття інформації про інвестиції для удосконалення системи показників фінансової звітності про інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу

Загальне трактування терміну «інвестиції» на законодавчому рівні визначено в Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ: «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» (стаття 1) та у статті 14 пункт 14.11.81 ПКУ, визнанні види інвестицій, представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Види інвестицій відповідно до Закону № 1560-ХІІ та ПКУ

Закон № 1560-ХІІ [1]	ПКУ [2]
кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів)	а) фінансові інвестиції (прямі та портфельні) / реінвестиції
рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності)	б) капітальні інвестиції / реінвестиції
майнові права інтелектуальної власності;	
права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;	
сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау");	-
інші цінності.	-

Джерело: сформовано на основі [1]; [2]

Як бачимо, проблемою нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні є обмеження категорії «інвестиції» для цілей бухгалтерського обліку і оподаткування лише незвершеними капітальними та фінансовими інвестиціями, важлива частина реальних інвестицій залишається поза фінансовою звітністю.

Продовжуючи класифікацію інвестицій, Н.Є. Скоробогатової [3]: інвестиції виробничого призначення та інвестиції соціального спрямування, вважаємо витрати на залучення та розвиток персоналу важливим напрямом інвестиційної діяльності підприємств.

Слід зазначити, що навіть на рівні МСФЗ питання облікового відображення витрат на розвиток персоналу як інвестиції в людський капітал є однозначно невирішеним хоча й цілком можливим за умов: потенційна вигода, наявність контролю та можливість грошового виміру. Проблема полягає в труднощах оцінювання такого складного об'єкту обліку як людський капітал. Ми пропонуємо відображувати «інвестиції в людський капітал» за первісною вартістю персональних (людських) активів у складі нематеріальних активів на нетто-основі ... [4, с. 91] та передбачити додатковий рядок «Довгострокові інвестиції в людський капітал» з метою наведення інформації про витрати на залучення і розвиток персоналу.

Для організації виробництва в сучасних умовах недостатньо мати матеріальні, фінансові, людські ресурси. Потрібна ще й вичерпна інформація про стан підприємства та його зовнішнє середовище. Отже, в останній час в практиці управління приходить розуміння того, що інформація також є ресурсом, що інформаційні ресурси мають розглядатися як окрема економічна категорія. Розвиток економічної системи зумовлює необхідність витрат на модернізацію та впровадження нових інформаційних систем, У разі якщо такі витрати здійснюються при створенні підприємства та визнаються у засновницьких документах як внесок засновників до зареєстрованого (статутного) капіталу, а отже за визначенням є організаційними витратами та, якщо національне законодавство дозволяє, приймаються до складу нематеріальних активів у розділ «Активи», «максимальний період їх списання не повинен перевищувати п'яти років» [5].

Слід зазначити, що П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не передбачає визнання ані організаційних витрат, ані витрат на професійний розвиток персоналу / витрати на підготовку і перепідготовку кадрів у складі НМА, тож потребує змін.

Провідна роль у підвищенні рівня інформаційної відкритості перед інвесторами про реалізацію інвестиційних проектів суб'єкта господарювання, а також для оцінки інвестиційного потенціалу підприємства належить Звіту про управління. Поділяємо погляд О.В. Ярмоліцької та Н.Г. Македон щодо включення до звіту про управління будівельного підприємства розділ «капітальні інвестиції». У цьому розділі пропонується розкриття наступної інформації: інвестиційні проекти; обсяги капітальних інвестицій; джерела капітальних інвестицій; ефективність вкладання капітальних інвестицій; ризики вкладання капітальних інвестицій; способи подолання ризиків; перспективи залучення капітальних інвестицій [6, с. 4].

У даному розділі інформацію щодо обсягів капітальних інвестицій доцільно подавати за об'єктами інвестування, видами будівельних робіт та джерелами фінансування. В межах цього показника пропонуємо також наводити короткий зміст проекту будівництва (табл. 2.).

Таблиця 2

Обсяги капітальних інвестицій

Показник	Сума, тис. грн	Інформація
Усього, в тому числі у		
Нематеріальні активи		
Матеріальні активи:		
- житлові будівлі;		Загальна інформація про будівельний проект.
- нежитлові будівлі;		
- інженерні споруди.		
Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування, в тому числі:		
Внески нерезидента до статутного капіталу підприємства та/або за концесійними договорами та/або договорами про спільну інвестиційну діяльність із нерезидентами (із часткою участі нерезидента $\geq 10\%$)		Загальна інформація про інвестора

Джерело: розробка автора

Ця інформацію про обсяги капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи, їх розподіл, суму внесків інвесторів до статутного капіталу підприємства у вартісній оцінці, разом із загальною інформацією у графі 3, про будівельні проекти та інвесторів дозволить розширити ступінь деталізації інформації у Звіті про управління для усіх груп користувачів облікової інформації.

Висновки

Отже, однією з невирішених проблем активізації інвестиційної діяльності є недостатнє відображення у звітності інформації про інвестиції. Прозорість та розкриття інформації про інвестиції є сутністю ефективного управління підприємством. Неузгодженість правового регулювання інвестиційної діяльності, обмеженість облікової сутності інвестицій ускладнюють функціонування інвестиційних проектів. Дослідивши систему показників звітності будівельних підприємств про інвестиції виявлено потребу у вдосконаленні теоретико-методичних підходів до формування та розкриття інформації про інвестиції в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності зокрема будівельних підприємств.

Література

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
2. Податковий кодекс України від 23.12.2020 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
3. Skorobohatova N.Є. Дослідження сутності інвестицій та інвестиційної діяльності. Актуальні проблеми економіки і управління. 2016. № 13. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/18431/1/72Skorobohatova.pdf>
4. Романова О. Формування інформації про витрати на утримання і розвиток персоналу у звітності підприємств. Європейський журнал економіки та менеджменту. 2016. Том 2. № 6. С. 88-93
5. Про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані з ними звіти певних типів компаній, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради та скасовує Директиву Ради 78/660/ЄЕС і 83/349/ЄЕС [Електронний ресурс]: Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту та Ради Європейського Союзу від 26 червня 2013 року. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_45877
6. Ярмолицька О. В., Македон Н. Г. Якість обліково-аналітичної інформації про капітальні інвестиції у формах звітності будівельних підприємств. Ефективна економіка: електрон. наук. фахове вид. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/95.pdf

References

1. Pro investycijnju dijalnijstj: Zakon Ukrajinjy vid 18.09.1991 # 1560-XII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
2. Podatkovyy kodeks Ukrajinjy vid 23.12.2020 # 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
3. Skoroboghatoa N.Je. Doslidzhennja sutnosti investycij ta investycijnnoj dijalnosti. Aktualjni problemy ekonomiky i upravlinnja. 2016. # 13. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/18431/1/72Skorobohatova.pdf>
4. Romanova O. Formuvannja informaciji pro vytraty na utrymannja i rozvytok personalu u zvitnosti pidpryjemstv. Jevropejskij zhurnal ekonomiky ta menedzhmentu. 2016. Tom 2. # 6. S. 88-93.
5. Pro shhorichnu finansovu zvitnistj, konsolidovanu finansovu zvitnistj ta pov'jazani z nymy zvity pevnjkh typiv kompanij, shho vnosytj zminy do Dyrektyvy 2006/43/JeS Jevropejskjogho Parlamentu ta Rady ta skasovuje Dyrektyvu Rady 78/660/JeEC i 83/349/JeEC [Elektronnyj resurs]: Dyrektyva 2013/34/JeS Jevropejskjogho parlamentu ta Rady Jevropejskjogho Sojuzu vid 26 chervnja 2013 roku. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_45877
6. Jarmolicjka O. V., Makedon N. Gh. Jakistj oblikovo-analitchnoji informaciji pro kapitalni investyciji u formakh zvitnosti budiveljnykh pidpryjemstv. Efektivna ekonomika: elektron. nauk. fakhove vyd. 2018. # 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/95.pdf

Надійшла / Paper received: 11.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338.001.36

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-3

ЯНОВСЬКА В. П., ПОРТНИЙ О. В., НАКАЛЮЖНА А. О.

Державний університет інфраструктури та технологій

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Стаття присвячена актуальним проблемам економічного розвитку компаній в умовах глобалізації, швидкого поширення інновацій, трансформації бізнес-середовища, удосконалення підходів до регулювання соціально-економічних процесів. Здійснено порівняння тенденцій зміни кількості суб'єктів господарювання та показників, що відображають характер регуляторного впливу на підприємницьку діяльність і захист прав власності. Виявлено випереджальну позитивну динаміку позицій України за міжнародним рейтингом Світового банку *Doing Business*, а також нерівномірне та повільне збільшення кількості суб'єктів господарювання, у якому встановлено види економічної діяльності, що мають великий потенціал розвитку. Сформульовано гіпотезу щодо можливості використання потенціалу вартості для забезпечення економічного розвитку компаній. Побудовано циклічний ланцюг факторів економічного розвитку від вартості компанії до макроекономічних показників.

Ключові слова: економічний розвиток, компанії, інноваційні трансформації, інноваційна економіка, бізнес-середовище, цінність, вартість, ціннісно орієнтоване управління.

YANOVSKA V., PORTNYI O., NAKALYUZHNA A.

State University of Infrastructure and Technologies

KEY FACTORS OF COMPANY DEVELOPMENT IN THE INNOVATIVE ECONOMY

The article is devoted to the key problems of the economic development of companies in the context of globalization, rapid spread of innovations, transformation of the business environment, and improvement of approaches to the regulation of socio-economic processes.

There was done comparison of trends and dependency of quantity of business entities and indicators reflecting the nature of the regulatory impact on entrepreneurial activity and protection of property rights. The outstripping positive dynamics of Ukraine's positions in the international rating of the World Bank *Doing Business* together with uneven and slow increase in the quantity of business entities related to economic activities with great development potential are identified. It is noted that the creation of a favourable regulatory system is a basic, but not an exclusive factor of economic development in a globalized and innovative economy. Companies striving for success should abandon industrial management models and need to search for solutions focused on improvement of the efficiency of the company's functioning and increasing business value at the end by determining the feasibility of application of value-oriented management.

It is emphasized that value-oriented management is based on an understanding of the need to ensure the maximum level of prosperity of owners, investors and other stakeholders, is aimed to form common value chains and, as a result, is crucial for the economic development of the company and socio-economic development of the country. As a result, a hypothesis was formulated about the possibility of use the value potential to ensure the economic development of companies. A cyclical chain of economic development factors from the individual company's value to macroeconomic indicators has been built. The logic of the relationship between the key factors was defined, in particular, it is indicated that the high end value of business stimulates entrepreneurial activity, attracts of direct or stock market capital from investors, and increases the number of investment projects accepted for financing.

Key words: economic development, companies, innovative transformations, innovative economy, business environment, value, cost, value-oriented management.

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

Системо утворюючим фактором реалізації довгострокової стратегії економічного розвитку країни є ефективне регулювання соціально-економічних процесів з розробкою дієвих політичних заходів досягнення масштабних економічних, соціальних та екологічних цілей. Україна знаходиться в процесі перманентних та, у переважній більшості, послідовних трансформацій. Середовище нової реальності та пост пандемічні умови, посилюючи прояв кризових явищ, спряють швидкому поширенню інновацій, трансформації бізнес-середовища, удосконаленню підходів до регулювання соціально-економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Як свідчать теоретичні і прикладні дослідження та світова практика потужним двигуном локального і національного економічного зростання є підприємництво, яке за своєю природою призначено, а отже і передбачає одержання прибутку та створення вартості (у вигляді економічної та, можливо, соціальної цінності). Підприємництво являє собою процес розробки, запуску та ведення нового або розвиток існуючого бізнесу (переважно інноваційний, заснований на ризику). Підприємницька активність важлива для малого або середнього бізнесу і є потужним фактором економічного розвитку великих компаній, що мають і використовують можливість перетворення винаходів або технологій в продукти та послуги. У підсумку підприємництво впливає на добробут суспільства, просуває важливі інновації, необхідні не лише для використання нових обставин, підвищення продуктивності та створення робочих місць, а й для вирішення суспільних проблем, зокрема пов'язаних із досягненням цілей сталого розвитку [1] або з економічною хвилею, обумовленою пандемією COVID-2019. Створення сприятливих умов для підприємництва має центральне

значення для багатьох країн в доступному для огляду майбутньому. При цьому для прийняття відповідних рішень використовуються надійні та достовірні дані, що дозволяють надати порівняльну оцінку розвитку підприємництва, обрати дієві заходи, що стимулюють стійкі форми підприємництва і сприяють розвитку здорових підприємницьких екосистем. У цьому контексті заслуговують на увагу такі глобальні системи оцінювання як міжнародний рейтинг Світового банку Doing Business (DB) [0] та глобальний рейтинг Global Entrepreneurship Monitor (GEM) [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

На даний час Україна може лише спостерігати за формуванням причинно-наслідкових зв'язків між зміною підприємницької активності та рівнем соціально-економічного розвитку інших країн без безпосереднього залучення у глобальні процеси порівняння за глобального моніторингу підприємництва GEM (у формуванні бази даних Global Entrepreneurship Monitor не охоплює Україну). Але за рейтингом Doing Business таке зробити можливо, відповідно можливо дослідити якість та оцінити потенційний вплив на розвиток національної економіки чинних правил регулювання. Питання полягає лише у тому наскільки зміна позиції України у рейтингу фактично відображає характер та інтенсивність соціально-економічних реакцій, а також у тому якими є ключові фактори розвитку компаній, а отже ключові фактори макроекономічного розвитку, в сучасній глобалізованій та інноваційній економіці.

Формулювання цілей статті

Відповідно за мету статті, по-перше, було поставлено необхідність перевірки припущення, що рівень підприємницької активності лише частково залежить від створених умов ведення бізнесу, і значним чином обумовлюється впливом інших факторів, по-друге, в результаті такої перевірки через теоретичний проблемо-орієнтований пошук мають бути виявлені ключові факторів економічного розвитку компаній, що функціонують у сучасному бізнес-середовищі.

Виклад основного матеріалу

Свідченням сталого і безперервного зняття бар'єрів для заняття бізнесом, що обумовлює поступове пришвидшення зростання значень показників, комплексно підсумовуючих результати діяльності компаній та демонструючих масштаб і дієвість змін, є динаміка інтегрального параметра, що визначає позицію України за міжнародним рейтингом Світового банку Doing Business. Провідне видання The World Bank Group «Doing Business 2020», 17-те в серії щорічних досліджень, в яких оцінюються нормативні акти, що сприяють або стримують підвищення ділової активності, представляє кількісні показники регулювання підприємницької діяльності та захисту прав власності, порівнювані в 190 країнах. За даними звітів останнього десятиріччя (2011–2020 рр.) Україна зміцнила свої позиції майже у 2,3 разів [2]: якщо у 2011 р. займала лише 147-ме місце, при цьому у 2012 р. зсунулась навіть до 149-го, то вже у 2016 р., тобто через п'ять років змістилась на 83-те (порівнюючи рейтинги мова йде про зміщення позицій в 1,8 разів), а у 2020 р., тобто через десять років, зайняла 64-те місце (рис. 1). Зважаючи, що мова йде про оцінювання 190 країн, у 2020 р. Україна потрапила з останньої третини у першу третину рейтингу.

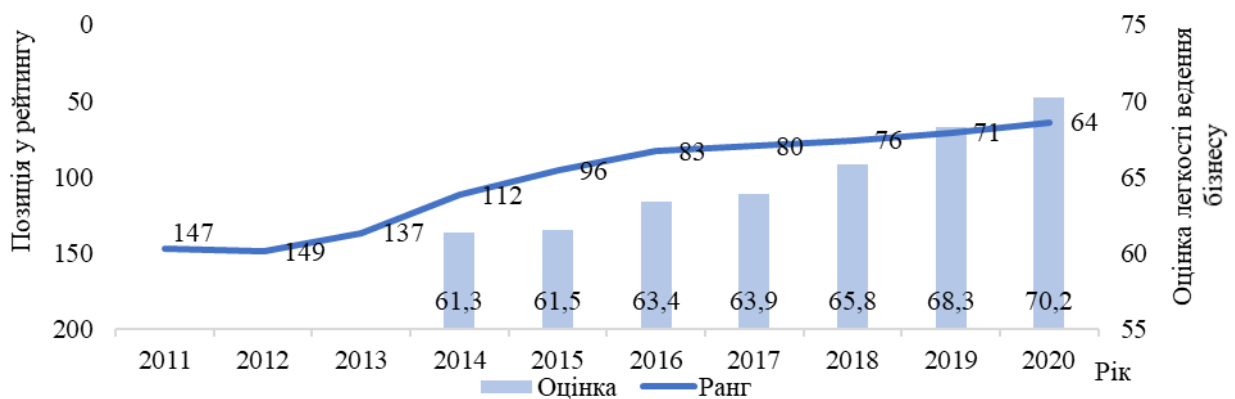


Рис. 1. Оцінка легкості ведення бізнесу та зміна позицій України у 2011–2020 рр.

Джерело: складено авторами за даними [2]

Зазначені тенденції демонструють дійсно вагомий результат багаторічної праці та системних трансформацій регуляторного контексту бізнес-середовища. Проте, на жаль, таке радикальне поліпшення умов для ведення бізнесу не привело до істотного зростання кількості суб'єктів господарювання в цілому та фізичних осіб підприємців зокрема. За даними Державної служби статистики України протягом дев'яти років (2011–2019 рр., [4]) кількість суб'єктів господарювання було збільшено лише на 14,1 %, а кількості фізичних осіб підприємців – на 17,7 % (рис. 2). Крім цього у зазначений період спостерігались синусоїдо подібні коливання показників. Роками досить різкого зменшення числа підприємств стали 2012 р., у якому порівно із 2011 р. кількість усіх суб'єктів господарювання скоротилась на 6,0 %, а число фізичних осіб підприємців на 6,8 % та 2016–2017 рр. У 2016 р. значення показників порівняно із 2015 р. зменшились відповідно на 5,5 % і 4,4 %. У 2017 р. порівняно із 2016 р. відбулося падіння ще на 3,2 % і 5,9 %. Загалом за

два роки припинила свою діяльність майже десята частина підприємств (8,6 %) і понад десятої частини фізичних осіб підприємців (10,1 %), хоча у порівнянні із 2011 р. кількість суб'єктів господарювання ще була більшою і становила 106,1 % і 110,6 %.

Вказані періоди спаду ділової активності корелюють із змінами позиції України у рейтингу Doing Business. 2012 р. став роком відступу України на два пункти назад (з 147 місця до 149 місця). А у 2016–2017 рр. просування у рейтингу було загальмовано. Якщо у період 2014–2015 рр. Україна просувалась в середньому на 20,5 пунктів (на 25 позицій у 2014 р. та потім на 16 позицій у 2015 р.), то у 2016–2017 рр. спостерігалось переміщення в середньому лише на 8 пунктів на рік (на 13 позицій у 2016 р., а у 2017 р. взагалі тільки на 3 позиції).

Аналіз темпів зростання кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (рис. 3) дозволяє переконатися, що найсприятливіші ринкові умови макроекономічного та політичного характеру були сформовані для підприємств, що розвиваються у таких сферах як: інформація та телекомунікації (J), за 2011–2019 рр. кількість господарюючих суб'єктів у цій сфері зростає практично у п'ять разів – на 377,2 %; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (D), де кількість суб'єктів господарювання було збільшено практично у чотири рази – на 268,8 %; операції з нерухомим майном (L), де відбулося понад ніж три разове зростання – на 206,6 %; освіта (P), у сфері якої кількість суб'єктів господарювання подвоїлась – зростає на 139,0 %, і охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (Q) з також подвоєним, але у меншому ступені, збільшенням числа господарюючих суб'єктів – на 107,9 %. Ці сфери формують п'ятірку лідерів за означеним критерієм та демонструють гарну динаміку розвитку, порівнювану із динамікою позицій України у рейтингу Doing Business.



Рис. 2. Показники динаміки кількості суб'єктів господарювання і позиції України у рейтингу Doing Business у 2011–2020 рр.

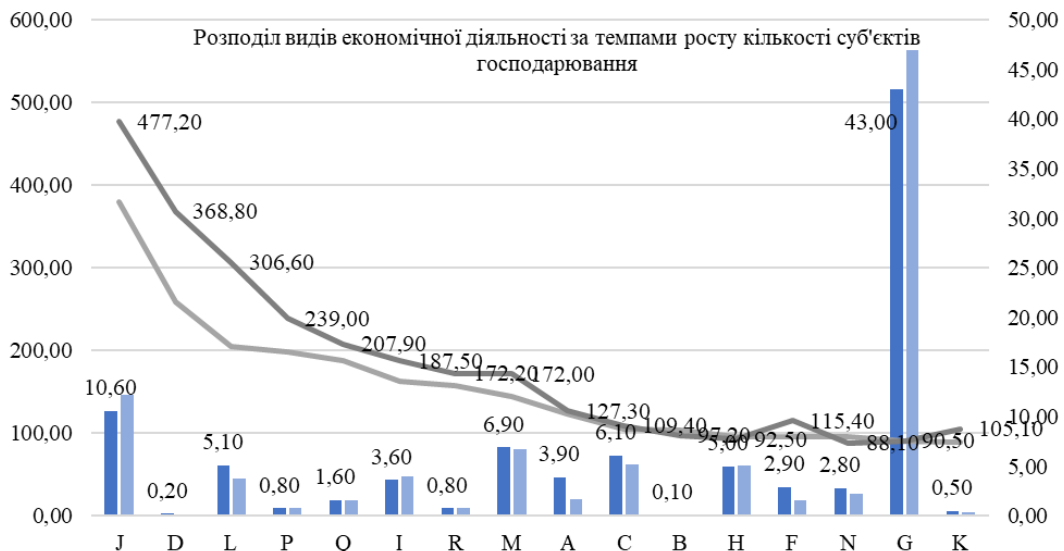
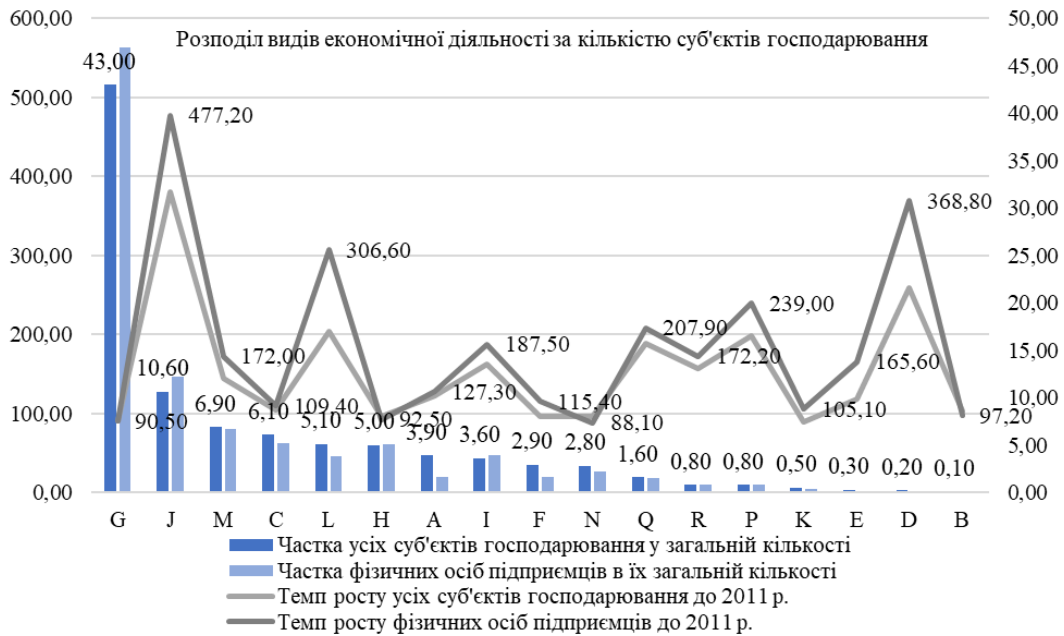
Джерело: складено авторами за даними [2, 4]

Видами економічної діяльності, по яких взагалі кількість підприємств було зменшено, стали: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (H), число суб'єктів господарювання скоротилась на 3,7 %; будівництво (F), по якому відбулося скорочення на 4,0 %; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (N), де зменшення господарюючих суб'єктів склало 4,6 %; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (G), в сфері якої припинили своє функціонування 9,5 % суб'єктів; фінансова та страхова діяльність (K), де число господарюючих суб'єктів стало менше на 11,3 %. Вказані види економічної діяльності потрапили до п'ятірки, що на жаль не демонструють потенціалу для подальшого розвитку за досліджуваним критерієм за інших рівних умов.

Як наслідок цілком обґрунтовано стверджувати, що крім відсутності бар'єрів і перешкод, які за їх наявності стають негативними стимулами розвитку, а при послабленні та/або усуненні обумовлюють підвищення ділової активності, для заняття бізнесом надзвичайно важливою є потенційна віддача, тобто вигода, яку з великою вірогідністю отримують власники, інвестори та інші стейхолдери, що формує вагомий позитивний внутрішній стимул подальшого зростання економічної діяльності та здійснює вагомий внесок у процеси прискорення економічного розвитку в цілому.

Практика показує, що український підприємець, який прагне продати свою компанію або залучити інвестиційні ресурси для здійснення капіталовкладень, може розраховувати на суму в кілька разів меншу, ніж підприємець розвинених країн (країн Європейського Союзу, США, тощо) та навіть ряду країн, що розвиваються.

Незважаючи на те, що така ситуація суттєво стримує підприємницьку діяльність, проблемі недостатніх можливостей продажу або капіталізації через порівняно невисоку вартість компанії у теоретико-прикладних дослідженнях і наукових дискусіях приділяється набагато менше уваги, ніж проблемі державного та/або регіонального регулювання соціально-економічних процесів [5]. Крім того означена проблема нерідко сприймається як певна іманентна особливість сучасного етапу соціально-економічного розвитку країни, даність, властивість національного ринку, наслідок об'єктивних макроекономічних і геополітичних складнощів, особливо що спостерігаються в останні роки. При цьому потенційна віддача переважно розглядається через призму поточної ефективності господарської діяльності та у практиці багатьох підприємств у більшості випадків ґрунтується на ретроспективних дослідженнях, тим самим звужуючи можливості ціннісно зорієнтованого і ціле спрямованого управління.



G – Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; J – Інформація та телекомунікації; M – Професійна, наукова та технічна діяльність; C – Переробна промисловість; L – Операції з нерухомим майном; H – Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; A – Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; I – Тимчасове розміщення й організація харчування; F – Будівництво; N – Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; Q – Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; R – Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; P – Освіта; K – Фінансова та страхова діяльність; E – Водопостачання; каналізація, поводження з відходами; D – Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; B – Добувна промисловість і розроблення кар'єрів

Рис. 3. Структура і показники динаміки кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2019 р., %

Джерело: складено авторами за даними [4]

Питання пошуку нових стратегій і методів управління особливо актуально для компаній, які, з одного боку, не належать до галузей, що в нових умовах швидко розвиваються та гнучко реагують на

можливості бізнес-середовища, і які, з іншого боку, у своїй загальній сукупності формують стратегічний інфраструктурний базис стабільного існування та сталого розвитку національної економіки в цілому (зокрема мова йде про транспортні компанії) [6]. Для таких суб'єктів господарювання для підвищення інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності та сталої роботи на ринку критично важливо по новому формувати систему управління поточним функціонуванням і стратегічним розвитком.

У числі концепцій все більшого визнання отримує концепція ціннісно орієнтованого управління економічним розвитком компанії [7-15, тощо], в основі якої знаходиться розуміння того, що для власників, інвесторів та інших зацікавлених сторін важливо забезпечити максимальний рівень добробуту, що у підсумку ідентифікується через цінність компанії. Для власників (акціонерів) компанії мова йде про зростання фінансових результатів від експлуатації об'єктів володіння з підвищенням ринкової вартості бізнесу. Для інвесторів вирішальне значення має надійність і вигідні умови вкладення коштів. Для споживачів найважливішим є якість товарів і послуг та надійність партнерських зв'язків. Для соціуму – соціально відповідальний бізнес. В рамках процедур управління цінністю створюється можливість максимально врахувати та узгоджувати все різноманіття представлених інтересів.

Крім того цінність окремої компанії важлива і у формуванні загальних ланцюгів цінності та, як наслідок, для соціально-економічного розвитку країни і навпаки (рис. 4).

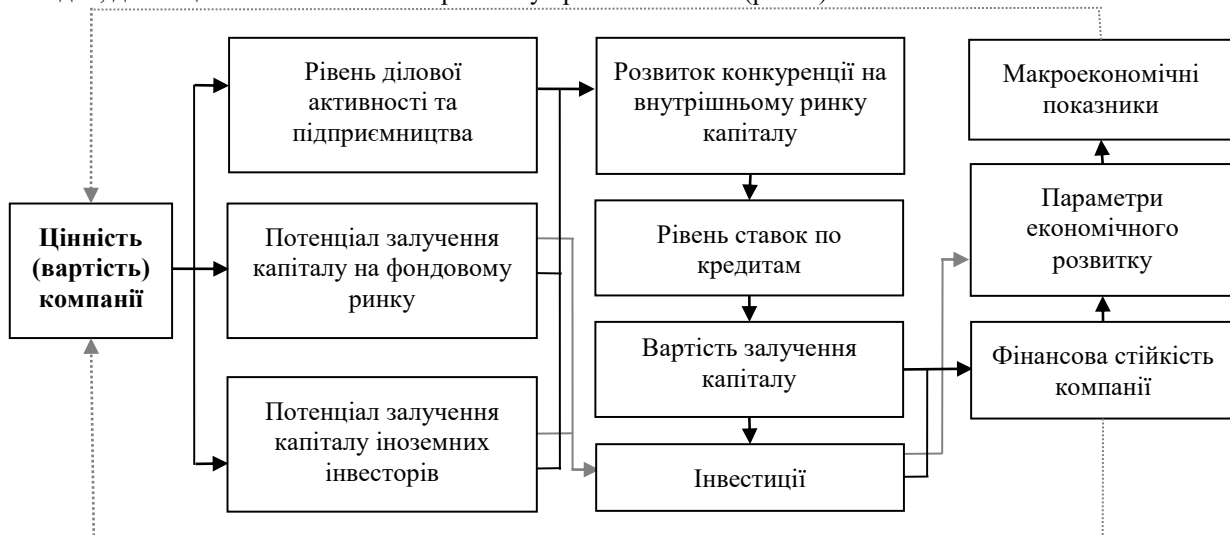


Рис. 4. Циклічний ланцюг факторів економічного розвитку

Джерело: розроблено автором

По-перше, невисока вартість бізнесу по відношенню до фінансових показників економічної діяльності компанії знижує стимули до підприємницької активності. Менеджмент, обмежений при виборі альтернатив, не прагне приймати нестандартні, інноваційні, а отже ризиковані рішення, тим більше, що навіть при успішній і економічно вигідній реалізації окремого проекту або заходу сукупний кінцевий результат малопривабливий. Вірно і зворотне.

По-друге, завдяки високим значенням параметрів вартості створені можливості спонукають до мінімізації зобов'язань регулярного звітування перед новими акціонерами і дотримання вимог регулятора та стимулюють сформованих (під впливом наявних внутрішніх стимулів) підприємців залучати капітал на фондовому ринку та у іноземних інвесторів.

По-третє, за наявності широких альтернатив формування фінансових ресурсів компанії, банки перестають бути основним, точніше навіть єдиним, джерелом запозичення грошових коштів, підвищується рівень конкуренції на внутрішньому ринку, зменшуються ставки по кредитах, що у підсумку обумовлює зниження вартості залучення капіталу і загалом поживляє процеси інвестування, а отже прискорює локальний економічний розвиток.

По-четверте, порівняно невисока вартість капіталу і навпаки висока вартість бізнесу збільшує кількість інвестиційних проектів прийнятих до фінансування. Навпаки, у випадку відсутності доступу до стороннього капіталу розмір інвестицій обмежений і компанія змушена орієнтуватися виключно на власні фінансові ресурси, у тому числі одержаний від поточної економічної діяльності та/або накопичений прибуток. Практика переважного самофінансування, з одного боку, обумовлює високий рівень фінансової незалежності підприємств, з іншого, призводить до формування від'ємного чистого оборотного капіталу. В будь-якому випадку (позитивному або негативному розвитку подій) означені процеси впливають на фінансову стійкість компанії.

По-п'яте, дефіцит інвестицій, стримуючи економічний розвиток, в свою чергу, уповільнює зростання ВВП. Обмежені можливості по залученню капіталу на фондовому ринку знижують фінансову стійкість компаній, підвищують ризик і збільшують ймовірність подальшої державної підтримки.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Як свідчать результати науково-прикладних досліджень, зняття законодавчих бар'єрів для ведення бізнесу, а отже поліпшення позицій в рейтингу Doing Business, не здійснює вирішального впливу на рівень оцінки компанії. Втім як і на збільшення кількості суб'єктів господарювання. Говорячи про Україну, слід звернути увагу, що навіть на ринках, що розвиваються, незважаючи на несприятливий ділової та податковий клімат і зовнішньополітичну ситуацію, оцінка компаній може бути значно вищою порівняно із оцінкою вітчизняних суб'єктів господарювання. Створення сприятливої регуляторної системи є базовим, але не виключним фактором економічного розвитку в умовах глобалізованої та інноваційної економіки. Як наслідок поліпшення законодавчих умов і зняття багатьох формальних перешкод не завжди приводить до значимого економічного зростання та збільшення внеску бізнесу у ВВП, а отже не обов'язково обумовлює прискорення соціально-економічного розвитку. У сучасному світі компанії, що прагнуть до успіху мають відмовитися від індустріальних моделей управління, спрямованих на налагодження довгострокового масового виробництва та виготовлення великих партій стандартизованої продукції. Бізнес-середовище, у якому через переваги споживачів і конкуренцію виробників перманентно змінюються умови ринку та все більше персоналізується пропозиція, вимагає від суб'єктів господарювання створення додаткових цінностей. Збільшення цінності бізнесу передбачає необхідний пошук рішень, орієнтованих на підвищення ефективності функціонування компанії та загалом обумовлює необхідність застосування ціннісно орієнтованого управління. Ціннісно орієнтоване управління ґрунтується на розумінні необхідності забезпечити максимальний рівень добробуту власників, інвесторів та інших зацікавлених сторін, спряє формуванню загальних ланцюгів цінності та, як наслідок, важливо для економічного розвитку компанії та соціально-економічного розвитку країни.

Література

1. Sustainable Development Goals. United Nations. URL: <https://sdgs.un.org/ru/goals>
2. Doing Business. Measuring Business Regulations. The World Bank Group. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>
3. Global Entrepreneurship Monitor. URL: <https://www.gemconsortium.org/>
4. Державна служба статистики України. Економічна статистика. Економічна діяльність. Діяльність підприємств. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm
5. Индекс стоимости бизнеса. ООО «Юнайтед Кэпитал Партнерс Эдвайзори», инвестиционная группа UCP. 2018. 64 с.
6. Яновська В. П., Кириченко Г. В. Бенчмаркінг ринку транспортних послуг: порівняльний аналіз Україна – ЄС. Економіка України. 2020. № 12. С. 3–20.
7. Савіна О. Ю. Ціннісно-орієнтоване протиризикове управління портфелями наукомістких проєктів підприємств. Дис... кандидата технічних наук за спеціальністю. Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, Миколаїв, 2019. 209 с.
8. Kai Henning Blume. Value-based management as a tailor-made management practice? A literature review. Journal of Management & Governance. Volume 20. 2016. P. 553–590 URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10997-015-9315-3>
9. Лаврененко В. В. Ціннісно-орієнтоване управління підприємством: ресурсні аспекти. Функціональна економіка. Вчені записки. № 14. Частина 2. 2012. С. 139–144.
10. Боярко І. М., Самусевич Я. В. Теоретичні аспекти системи ціннісно-орієнтованого управління підприємством. Бізнес Інформ. № 9. 2012. С. 282–284.
11. Rainer Lueg, Utz Schäffer Assessing empirical research on value-based management: Guidelines for improved hypothesis testing. Journal für Betriebswirtschaft. Volume 60. 2010. P. 1–47. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11301-009-0055-9>
12. Еремеева И. Е. Управление стоимостью компании в процессе формирования и развития бизнеса: дис... кандидата экономических наук / И.Е. Еремеева. Российская академия государственной службы, М., 2007. 181 с.
13. Deandra T. Cassone. A process to estimate the value of a company based on operational performance metrics. Dissertation. Doctor of Philosophy. Kansas State University Manhattan, Kansas, 2005. 201 p.
14. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств. Монографія. К.:КНЕУ, 2002. 272 с.
15. Cooper S. Crowther D. Davies M. Shareholder or Stakeholder Value. CIMA Publishing. 2001. 126 p.

References

1. Sustainable Development Goals. United Nations. URL: <https://sdgs.un.org/ru/goals>
2. Doing Business. Measuring Business Regulations. The World Bank Group. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>
3. Global Entrepreneurship Monitor. URL: <https://www.gemconsortium.org/>
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Ekonomichna statystyka. Ekonomichna diialnist. Diialnist pidpriemstv. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm
5. Indeks stoimosti biznesa. ООО «Yunajted Kepital Partners Edvajzori», investicionnaya gruppa UCP. 2018. 64s.
6. Yanov's'ka V. P., Kyrychenko H. V. Benchmarkinh rynku transportnykh posluh: porivnial'nyj analiz Ukraina – YeS. Ekonomika Ukrainy. № 12. 2020. S. 3–20.

7. Savina O. Yu. Tsinnisno-orientovane protyryzkykove upravlinnia portfeliamy naukomistkykh proektiv pidprijemstv. Dys... kandydata tekhnichnykh nauk za spetsialnistiu. Natsionalnyi universytet korablebuduvannia imeni admirala Makarova, Mykolaiv, 2019. 209 s.
8. Kai Henning Blume. Value-based management as a tailor-made management practice? A literature review. *Journal of Management & Governance*. Volume 20. 2016. P. 553–590 URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10997-015-9315-3>
9. Lavrenenko V. V. Tsinnisno-orientovane upravlinnia pidprijemstvom: resursni aspekty. *Funktsionalna ekonomika. Vcheni zapysky*. № 14. Chastyna 2. 2012. S. 139–144.
10. Boiarko I. M., Samusevych Ya. V. Teoretychni aspekty systemy tsinnisno-orientovanoho upravlinnia pidprijemstvom. *Biznes Inform*. № 9. 2012. S. 282–284.
11. Rainer Lueg, Utz Schäffer Assessing empirical research on value-based management: Guidelines for improved hypothesis testing. *Journal für Betriebswirtschaft*. Volume 60. 2010. P. 1–47. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11301-009-0055-9>
12. Eremeeva I. E. Upravlenie stoimostyu kompanii v processe formirovaniya i razvitiya biznesa: dis... kandidata ekonomicheskikh nauk / I.E. Eremeeva. Rossijskaya akademiya gosudarstvennoj sluzhby, M., 2007. 181 s.
13. Deandra T. Cassone. A process to estimate the value of a company based on operational performance metrics. Dissertation. Doctor of Philosophy. Kansas State University Manhattan, Kansas, 2005. 201 p.
14. Mendrul O. H. Upravlinnia vartistiu pidprijemstv. Monohrafiia. K.:KNEU, 2002. 272 s.
15. Cooper S. Crowther D. Davies M. Shareholder or Stakeholder Value. CIMA Publishing. 2001. 126 p.

Надійшла / Paper received: 23.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-4

ЄЛІСЄЄВА О. К., НІКОЛАЄВА А. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню діяльності торговельного підприємства. Були розглянуті основні показники оцінювання фінансового стану за останні три роки, основні види активів та зобов'язань підприємства, оцінено управління фінансовою діяльністю підприємства на основі коефіцієнтів ліквідності та забезпеченості власними оборотними коштами. Значення розрахованих коефіцієнтів по роках показує їх позитивну динаміку і значно вище нормативів, що говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування. З метою визначення симптомів кризового фінансового стану підприємства було здійснено оцінку банкрутства задля його раннього запобігання за моделлю О. Терещенка, яка передбачає використання методології дискримінантного аналізу. Розрахунок за моделлю показав поступове збільшення показника, що підтверджує фінансову стійкість підприємства.

Ключові слова: фінансово-економічна діяльність, оптово-роздрібна торгівля, банкрутство підприємства, металургійна галузь

YELISYEYEVA O., NIKOLAEVA A.

Oles Honchar Dnipro National University

ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF A TRADE ENTERPRISE

In today's economic environment, much attention is paid to the company's partnerships, which, in turn, arise with counterparties. Accounting for settlements with counterparties is of great importance for any company that is active in a market economy, as each company that conducts financial and economic activities, in the process of its operation makes settlements with counterparties: with customers - for their products, with customers - for work performed and services rendered.

An important issue in the organization of settlements with counterparties is the organization of internal audit of receivables and payables. This issue is due to the common problem of non-payment and is associated with the existence of insufficient accounting in the structure of the business entity. Settlements with counterparties are inextricably linked to incoming and outgoing cash flows, which form the basis of the process of ensuring the continuous operation of economic entities.

The article studies activity of a trade enterprise. The main indicators of financial condition assessment, the main types of assets and liabilities of the enterprise were considered over the last three years, management of the enterprise financial activity has been estimated on the basis of coefficients of liquidity and security of own working capital. The value of the calculated coefficients by years shows their positive dynamics, well above the norm, which indicates the financial stability of the company and the ability to be active even in the absence of access to borrowed funds and external sources of funding. In order to determine the symptoms of the critical financial condition of the enterprise, the bankruptcy was assessed for its early prevention according to O. Tereshchenko's model, which employs the methodology of discriminant analysis. The calculation according to the model showed a gradual increase of the indicator, which confirms the financial stability of the enterprise.

Keywords: financial and economic activity, wholesale and retail trade, bankruptcy of the enterprise, metallurgy branch

В сучасному економічному середовищі велика увага приділяється партнерським зв'язкам підприємства, які, в свою чергу, виникають з контрагентами. Облік розрахунків з контрагентами має велике значення для будь-якого підприємства, яке активно працює в умовах ринкової економіки, оскільки кожне підприємство, що веде фінансово-економічну діяльність, в процесі свого функціонування здійснює розрахунки з контрагентами: з покупцями - за придбану ними продукцію, із замовниками - за виконані роботи й зроблені послуги.

Важливим питання організації розрахунків з контрагентами є організація внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості. Дане питання зумовлене поширеною проблемою неплатежів та пов'язане з існуванням недостатньої організації обліку в структурі господарюючого суб'єкта. Розрахунки з контрагентами нерозривно пов'язані з вхідними та вихідними грошовими потоками, які становлять основу процесу забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання.

Загальні питання обліку розрахунків із контрагентами на рівні методології обліку та аналізу розглядалася провідними вітчизняними науковцями, серед яких: А. Барановська, Г.Москалюк, О.Волонець, О.Коблянська, О.. Петрик, М.Терещенко та ін.

Метою статті є аналіз фінансової діяльності торговельного підприємства в порівнянні зі станом металургійної галузі в цілому.

В Україні металургія залишається одним з основних видів промислової діяльності, забезпечуючи до 16% загального обсягу реалізованої промислової продукції, п'яту частину товарного експорту й більше 10 млрд дол. експортної виручки, що робить її стратегічно важливою для розвитку економіки.

Однак, галузь відрізняється низьким рівнем екологічності виробництва – близько третини викидів шкідливих речовин в атмосферу загалом по економіці припадає на металургію, характеризується отриманням від'ємної рентабельності операційної діяльності металургійних підприємств, низькими темпами зростання прямих іноземних інвестицій і слабкою інноваційною активністю.

За загальними обсягами експорту металопродукції у 2019 р. Україна посідала 9 місце і 5 місце як нетто-експортер сталевих виробів, проте такий високий «ранг» не є досягненням, а навпаки, робить металургію надзвичайно вразливою з боку коливань світової економіки. У 2013–2019 рр. вітчизняні металурги низили обсяг експорту майже на 40%, що стало причиною зменшення частки України на світовому ринку майже вдвічі – з 6% до 3,3%.

Аналіз частки української металургійної промисловості у світовому обсязі споживання готової металопродукції показав її наднизький рівень, навіть порівняно з виробництвом і сталеплавильними потужностями. В аналізованому періоді він не перевищував 0,5% і постійно знижувався, сягнувши у 2019 р. лише 0,3%. Це свідчить про катастрофічну нерозвиненість внутрішнього ринку металів в Україні, що не тільки робить галузь критично залежною від зовнішньої кон'юнктури, а й заважає розвитку металоспоживчих галузей, які виробляють готову продукцію з більшою доданою вартістю.

У собівартості металопродукції частка витрат на паливно-енергетичні ресурси з урахуванням вартості коксівного вугілля становить у середньому 30–40%, тоді як на металургійних підприємствах ЄС – приблизно 18–22%. Витрати на сировинні матеріали займають приблизно 45–50% собівартості, і в їх структурі найбільшу питому вагу мають залізородні матеріали [1].

Слід зазначити, що ситуація істотно варіюється на кожному окремому підприємстві залежно від сортаменту продукції, що виробляється, техніко-технологічного оснащення і логістичних зв'язків. Суттєве значення має безперервний доступ до сировинних ресурсів, який часто забезпечується наявністю власної сировинної бази і вчасною модернізацією виробничих потужностей.

Основний вид діяльності ТОВ «АВ Метал Груп» пов'язаний з оптово-роздрібною торгівлею металопродукцією. Основними напрямками діяльності є: чорний металопрокат, нержавіючий металопрокат, оцинкований металопрокат, будівельне кріплення та металовироби.

ТОВ «АВ Метал Груп» має розгалужену систему металобаз по всій території України, яка нараховує понад 278 роздрібних та 48 оптових підрозділів. Основними споживачами металопрокату є дрібно-оптові металоторгові підприємства, будівельні організації, машинобудівні підприємства та приватні особи. Продукція ТОВ «АВ Метал Груп» знайшла широке застосування у різноманітних галузях, а особливо: будівельна індустрія, машинобудування, верстатобудування, містобудування, оборонний комплекс. ТОВ «АВ Метал Груп» максимально відповідає вимогам клієнтів, пропонуючи широкий асортимент товару від провідних українських виробників металопрокату, постійно вдосконалюючи якість обслуговування, прагнучи забезпечити найкращий сервіс для своїх покупців у всіх без винятку регіонах України. Також, ТОВ «АВ Метал Груп» займається виробництвом власної продукції 8 категорій металопрокату на високотехнологічному обладнанні, задіяного у сучасному будівництві. ТОВ «АВ Метал Груп» виробляє арматуру, дріт, круглий прокат, профільні труби та листи, металеві сітки й просічно-витяжні листи. При виготовленні профільних труб використовуються сучасні технології обробки металу, що істотно підвищує якість кінцевого продукту. У 2013 році було засновано новий напрям на ринку металопрокату, налагодивши виробництво профільованих листів і металочерепиці.

В 2019 році продовжувалась тенденція зниження обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства до попереднього року. Це було викликано несприятливою ситуацією на ринку металопрокату України. Чистий прибуток ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП», за результатами 2019 року, склав 29,2 млн грн. За цей період реалізовано продукції на суму 9 120 млн грн. Для підприємства характерна орієнтація переважно на внутрішній ринок збуту. Собівартість реалізованої продукції в 2019 році, порівняно з базовим, знизилась на 2,7%. Основні показники діяльності ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП», наведено у Табл. 1

Таблиця 1

Основні показники діяльності ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП»

Показники. (млн грн).	на 31.12.2018	на 31.12.2019	Зміна +/-	Зміна, %
Чистий дохід від реалізації продукції	9524,8	9120,1	(404,7)	(4,3)
Собівартість реалізованої продукції	8739,8	8506,3	(233,5)	(2,7)
Операційні доходи	15,7	25,2	9,5	60,5
Операційні витрати	560,0	437,2	(122,8)	(28,1)
Чистий прибуток (збиток)	60,2	29,2	(31,0)	(51,5)

Джерело: Складено автором за даними підприємства

Операційні витрати та доходи. Загальна сума операційних витрат за 2019 звітний рік зменшилась на 28,1% та становила 437,2 млн грн. Така зміна відбулась переважно за рахунок скорочення інших операційних витрат (більше ніж у 2 рази). Адміністративні витрати за підсумками 2019 року зменшились на 46,2% та становили 237,5 млн грн. Витрати на збут збільшились на 6,1% і становили 177,3 млн грн, що зумовлено зростанням витрат на транспортування. Інші операційні доходи за 2019 рік збільшились на 62,6% і становили 25,2 млн грн. Активи ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП» у 2019 році зменшились на 4,8% порівняно з 2018 роком і становили 3251,0 млн грн. Балансова вартість необоротних активів зменшилась в 3 рази — до 163,0 млн грн. Така зміна зумовлена повним погашенням довгострокової дебіторської заборгованості за 2019 звітний рік. Оборотні активи збільшились на 188,4 млн грн — з 2857,7 млн грн у 2018 році до 3046,0 млн грн у 2019 році. В той же час чистий грошовий потік від операційної діяльності зменшився на

39,0 млн грн — до 201,7 млн грн. Інформація про основні види активів ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП» (млн. грн.) наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Основні види активів ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП»

Показник	31.12.2018 р.	31.12.2019 р.	Зміна +/-	Зміна, %
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	400,6	547,2	146,6	(26,8)
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	185,4	142,5	(42,9)	(30, 1)
з бюджетом	30,9	1,0	(29,9)	>100
Інша поточна дебіторська заборгованість	39,6	240,0	200,4	>100
Гроші та їх еквіваленти	5,6	0,4	(5,2)	>100

Джерело: Складено автором за даними підприємства

Основними джерелами забезпечення ліквідності на підприємстві є оборотні активи, які забезпечують своєчасне виконання зобов'язань.

Основні фінансові зобов'язання товариства включають інші довгострокові та короткострокові зобов'язання, кредиторську заборгованість та короткострокові кредити банків. Основна мета цих фінансових інструментів - забезпечити фінансування діяльності товариства. Товариство має різні фінансові активи, які включають переважно торгову та іншу дебіторську заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти, що виникають безпосередньо в ході господарської діяльності підприємства.

Фінансування підприємства у 2019 році відбувалось за рахунок власних та кредитних коштів. Інформація про основні види зобов'язань ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП» (млн. грн.) наведено в Табл. 3.

Таблиця 3.

Основні види зобов'язань ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП»

Показник, (млн. грн.)	31.12.2018 р.	31.12.2019 р.	Зміна +/-	Зміна, %
Короткострокові кредити банків	317,6	555,6	238,0	42,8
Векселі видані	111,3	29,9	(81,4)	(272,2)
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	348,2	126,6	(221,6)	(175,0)
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	141,0	158,1	17,1	10,8
Інші поточні зобов'язання	246,8	54,3	(192,5)	(354,5)
Довгострокові кредити банків	152,9	-	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1122,5	1128,8	6,3	0,6

Джерело: Складено автором за даними підприємства

Зважене управління ліквідністю передбачає наявність достатніх грошових коштів та достатність фінансування для виконання чинних зобов'язань по мірі їх настання. Метою ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП» є підтримання балансу між безперебійним фінансуванням та гнучкістю у використанні кредитних умов, наданих постачальниками та банками. Передплати зазвичай використовуються для управління як ризиком ліквідності, так і кредитним ризиком. ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП» здійснює аналіз за строками оплати активів та термінами погашення своїх зобов'язань і планує рівень ліквідності залежно від їх очікуваного погашення.

Коефіцієнти ліквідності та забезпеченості власними оборотними коштами ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП» наведено в Табл. 4

Таблиця 4

Коефіцієнти ліквідності та забезпеченості власними оборотними коштами ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП»

Показник	на 31.12.2018	на 31.12.2019	Нормативне значення
Коефіцієнт поточної ліквідності p.1195 / p.1695	2,43	3,27	> 1
Коефіцієнт швидкої ліквідності (p.1195 – p.1100 – p.1170) / p.1695	0,58	1,03	>0,5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними (p.1495 - p.1095) / p.1195	0,14	0,34	>0,1

Джерело: Складено автором за даними підприємства

Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Тобто, показник поточної ліквідності - індикатор здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Показник демонструє, скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожен гривню поточних зобов'язань [2,3]. Значення коефіцієнту 3,27 вище нормативного значень.

Коефіцієнт швидкої ліквідності вимірює здатність підприємства вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів. До високоліквідних активів можна віднести грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, дебіторську заборгованість і т.п. Цей показник показує рівень платоспроможності компанії, за виключенням менш ліквідних оборотних активів. Значення коефіцієнта збільшилось до 1,03 в порівнянні до попереднього року і знаходиться вище нормативного значення, це свідчить про те, що грошових і інших ліквідних активів підприємства достатньо для погашення поточних зобов'язань [5].

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами відноситься до групи показників фінансової стійкості та є індикатором здатності компанії фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів. Коефіцієнт розраховується як співвідношення власних оборотних коштів до оборотних активів та демонструє частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів компанії. Значення показника вище нормативу говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії [6,7].

З метою визначення симптомів кризового фінансового становища ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП» необхідно здійснити оцінку банкрутства задля його раннього запобігання. Досить поширеною в вітчизняній практиці діагностики банкрутства організації є модель О.О. Терещенка, яка передбачає використання методології дискримінантного аналізу, та визначається за формулою:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6 \quad (1)$$

де X_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань; X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань; X_3 – відношення чистого прибутку до валюти балансу; X_4 – відношення прибутку до виручки від реалізації; X_5 – відношення виробничих запасів до виручки від реалізації; X_6 – відношення виручки до валюти балансу.

Якщо одержане значення показника Z менше 0, то підприємство є напівбанкрутом, а якщо знаходиться в межах від 0 до 1, то йому загрожує банкрутство у разі не вжитку санаційних заходів. Значення показника Z , що знаходиться в межах від 1 до 2, свідчить про нестійкість фінансової рівноваги та відсутності загрози банкрутства за умови переходу на антикризове управління. У разі перевищення межі 2 показник Z підприємство є фінансовою стійким і відсутня загроза банкрутства.

Відповідно до отриманих розрахунків за моделлю можна стверджувати про фінансову стійкість та відсутність банкрутства протягом останніх трьох років. Для більшої наочності здійснимо графічне відображення динаміки оцінки банкрутства на рис. 2.

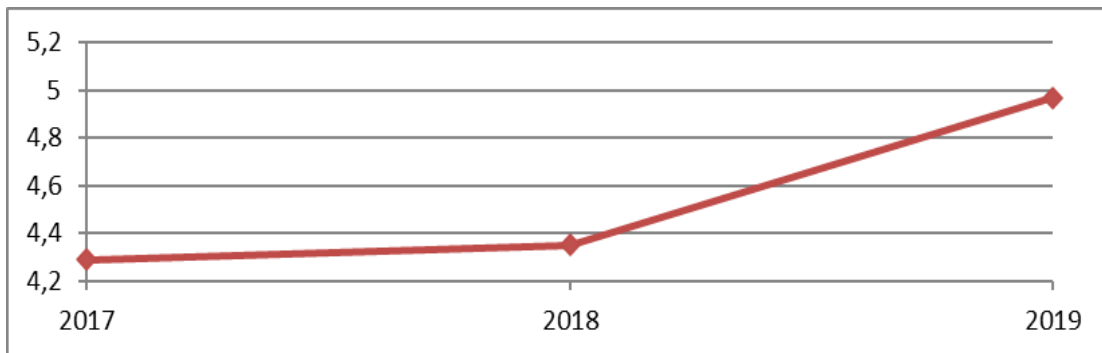


Рис. 2. Динаміка оцінки банкрутства ТОВ «АВ Метал Груп» протягом 3 років

Джерело: Складено автором за даними підприємства

Крім перевищення бажаної межі, що свідчить про можливість не бути оголошеним банкрутом у випадку настання кризи, також спостерігається поступове збільшення показника Z протягом 2017-2019 років на 0,68 та наприкінці 2019 року становить 4,97, що є позитивною тенденцією.

Висновки Спираючись на результати аналізу діяльності підприємства та розрахунків з контрагентами на торговому підприємстві ТОВ «АВ Метал Груп», можна зробити такі висновки:

Основний вид діяльності ТОВ «АВ Метал Груп» пов'язаний з оптово-роздрібною торгівлею металопродукцією. В 2019 році продовжувалась тенденція зниження обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства до попереднього року. Це було викликано несприятливою ситуацією на ринку металопродукату України. Чистий прибуток ТОВ «АВ МЕТАЛ ГРУП», за результатами 2019 року, склав 29,2 млн грн. За цей період реалізовано продукції на суму 9 120 млн. грн. Для підприємства характерна орієнтація переважно на внутрішній ринок збуту. Собівартість реалізованої продукції в 2019 році, порівняно з базовим, знизилась на 2,7%. У структурі поточної торговельної дебіторської заборгованості ТОВ «АВ Метал Груп» основну частку займає заборгованість по розрахункам з вітчизняними покупцями, яка збільшувалась від 96,2% у 2017р. до 98,8% у 2019р. В 2018р. у цілому зросла поточна торговельна дебіторська заборгованість ТОВ «АВ Метал Груп», причому найбільше (на 120%) – по розрахункам із вітчизняними покупцями. В 2019 р. вона також збільшилася, але значно нижчими темпами – всього на 37%, а торговельна дебіторська заборгованість із іноземними покупцями знизилась на 23%. Структурна частка передплати вітчизняним постачальникам має тенденцію до зростання – від 28,6% у 2017р. до 58,3% у 2019р. А структурна частка передплати іноземним постачальникам має тенденцію до зниження від 71,4% у 2017р. до 41,72% у 2019р. Проведений аналіз свідчить про стабільність роботи ТОВ «АВ Метал Груп»

Література

1. Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]/Г. О. Москалюк. - Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1754/1.pdf>.
3. Волинець О. О. Характеристика системи аналітичного обліку зобов'язань та методика її удосконалення в умовах електронної обробки економічної інформації / О. О. Волинець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2009. - Т 2. - № 5. - С. 151-153
4. Єлісеєва О.К., Приходько А. Є. Удосконалення обліку та аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості в системі управління підприємства сільського господарства «Агромир-СТ» / О.К. Єлісеєва, А. Є. Приходько // Науковий журнал «Бізнес Інформ», Розділ «Фінанси, грошовий обіг і кредит»: Х.: 2019. №7. С.293-298.
5. Коблянська О. І. Методологічні аспекти обліку та аудиту дебіторської заборгованості / О. І. Коблянська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 2009. - № 77-78. - С. 28.
6. Терещенко М. К. Деякі аспекти удосконалення обліку, аналізу та аудиту дебіторської заборгованості підприємства / М. К. Терещенко. - Економічний вісник. - 2014. - № 1. - С. 107-113.
7. Чорнак Т. В. Удосконалення оцінки дебіторської заборгованості та її відображення у звітності / Т. В. Чорнак. - Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2010. - № 29. - С. 56-59.

References

1. State Statistics Service of Ukraine. - Access mode: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Moskaliuk H. O. Oblik ta kontrol debitorskoi zaborhovanosti: isnuichi problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [Accounting and control over receivables: current problems and ways to overcome them], from <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1754/1.pdf> [in Ukrainian].
3. Volynets O. O. Kharakterystyka systemy analitychnoho obliku zoboviazan ta metodyka yii udoskonalennia v umovakh elektronnoi obrobky ekonomichnoi informatsii [Description of the analytical accounting system of obligations and methods of its improvement in terms of electronic processing of economic information]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu (Ekonomichni nauky) - Herald of Khmelnytskyi National University 2009, Vol. 2, No. 5, pp. 151-153
4. Yeliseyeva OK, Prykhodko AE Improvement of accounting and analysis of receivables and payables in the management system of the agricultural enterprise "Agromir-ST" / O.K. Yeliseyeva, AE Prykhodko // Scientific Journal "Business Inform", Section "Finance, Money Circulation and Credit": Kh . . : 2019. №7. С.293-298.:
5. Koblanska O. I. Metodolohichni aspekty obliku ta audytu debitorskoi zaborhovanosti [Methodological aspects of accounting and auditing receivables]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka -Bulleting of Taras Shevchenko National University of Kyiv, 2009, No. 77-78, p. 28
6. Tereshchenko M. K. Deiaki aspekty udoskonalennia obliku, analizu ta audytu debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva [Some aspects of improvement of accounting, analysis and auditing of an enterprise's receivables]. Ekonomichni visnyk- Economic Bulletin, 2014, No. 1, pp. 107-113
7. Chornak T. V. Udoskonalennia otsinky debitorskoi zaborhovanosti ta yii vidobrazhennia u zvitnosti [Improving the assessment of receivables and its reflection in reporting]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu - Scientific Bulletin of UzhhorodNational University, 2010, No. 29, pp. 56-59

Надійшла / Paper received: 05.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 331.5

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-5

ЧУБ О. В., ІЛЬЄНКО А. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

АДАПТАЦІЯ МОЛОДІ ДО ВИКЛИКІВ РИНКУ ПРАЦІ

Актуальність теми дослідження визначається необхідністю розгляду питання адаптації української молоді до викликів ринку праці, який перебуває під дією різноманітних кризових явищ. Вони пов'язані з впливом як глобальних чинників, так і особливих внутрішніх. Метою дослідження є виявлення впливу кризових явищ на адаптацію молоді до викликів ринку праці. Об'єктом дослідження є процеси та чинники впливу на зайнятість молоді. В процесі дослідження теоретичних підходів до розуміння сутності понять «криза» та «адаптація» виявлено безпосередній зв'язок між цими явищами, де друге наслідує перше й впливає на розвиток особистості й утворення нових навичок для проходження перехідного періоду. Проведено аналіз вікового складу населення, що демонструє низький показник в категорії молоді. Продемонстровано динаміку рівня зайнятості молоді в періоди кризових коливань з 2007 по 2019 роки та виявлено негативні тенденції. Визначено, що внаслідок впливу численних криз структура українського ринку праці зазнала суттєвих втрат та проаналізовано основні чинники впливу. Визначено, що внаслідок впливу криз структура ринку праці зазнала суттєвих втрат через скорочення чисельності населення країни, старіння нації, посилення трудової міграції особливо серед молоді, що призводить до втрат трудового потенціалу країни.

Ключові слова: молоді, ринок праці, зайнятість, безробіття, адаптація молоді, криза

CHUB O., ILYENKO A.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

YOUTH ADAPTATION TO THE LABOR MARKET CHALLENGES

The relevance of the research topic is determined by the need to consider the issue of Ukrainian youth adaptation to the challenges on the labor market, which is under the influence of various crisis phenomena. They are related to the influence of both global and special internal factors. The aim of the study is to identify the impact of crisis phenomena on the youth adaptation to the labor market challenges. The object of research is the processes and factors influencing youth employment. The study of theoretical approaches to understanding the essence of the concepts such as "crisis" and "adaptation" revealed a direct connection between these phenomena, where the second imitates the first and affects the development of personality and the formation of new skills for transition. The analysis of the age population structure is carried out, which shows a low indicator in the category "youth". The dynamics of the level of youth employment in the periods of crisis fluctuations from 2007 to 2019 is demonstrated and negative trends are revealed. It is determined that due to the impact of crises, the labor market structure has suffered significant losses due to the decrease of the country population, aging of the nation, increased labor migration especially among young people, which leads to loss of labor country potential.

Economic issues are the most acute for our state, and young people usually do not have enough experience and money savings to survive the period of trouble. Unemployed youth is a category with a high risk of social degradation, which is threatened by the development of marginal qualities, distortion of consciousness and civic views. Measures aimed at financial support for young people should be a priority, which should be targeted and provide additional employment guarantees.

The fastest way is to develop and implement measures that will help young people adapt to the challenges of the organizational labor market. In this aspect, it is important to motivate and coordinate the cooperation of all social partners, which include employers, employment services, schools, higher education institutions and their career centers, NGOs, district education departments, and the authorities.

An example is the Community of Employment Centers of leading Ukrainian universities from Kyiv, Kharkiv, Lviv, and Odessa, which was established in 2018 to share experiences of best and effective practices for promoting youth employment within our country. This collaboration has led to large-scale career activities for young people in all these cities, and during the pandemic, quickly find new options for cooperation with business, youth counseling and new career activities online.

In order to mitigate the long-term effects of the coronary crisis on the youth labor market, a special program to support youth employment during the crisis should be considered. An example of such a comprehensive program, which can be taken as a model, is the EU program, which was established in 2013 and is aimed at young people aged 15 to 29. The terms of this program provide an opportunity to register young people who have completed the period of formal training and have not been employed for 4 months - for them the program offers employment opportunities, continuing education, internships, individual counseling and mentoring.

Key words: youth, labor market, employment, unemployment, youth adaptation, crisis.

Постановка проблеми. За досить короткий історичний період світ зазнав докорінних змін та різних потрясінь. Вони торкнулися як політичних, так і економічних аспектів розвитку держав. Ці явища вплинули на модифікацію системи економічних відносин і законів. Сьогодні трансформуються моделі міжнародних відносин, підходи до вирішення внутрішньополітичних завдань і досягнення економічного успіху. Змінюється світогляд і мотивація поведінки як окремих людей, так і цілих суспільств. Ці процеси вже відбилися на взаєминах поколінь; на умовах входження в суспільство нових поколінь; за мірою значущості молоді для розвитку держави й суспільства.

Досвід останніх десятиліть демонстрував, що політичних і економічних успіхів досягали держави, які приділяли особливу увагу молоді. Стійкий розвиток продемонстрували суспільства, які змінили систему традиційних поглядів на нові покоління, систему взаємин між поколіннями і на їх значення для політичного й соціально-економічного розвитку.

Саме тому, в умовах постійних глобальних викликів на ринку праці, стратегічні переваги будуть у тих держав і суспільств, які навчаються ефективно використовувати людський потенціал, і, в першу чергу, той інноваційний потенціал розвитку, носієм якого є молодь. В умовах пандемії COVID-19 викликаною коронавірусом SARS-CoV-2, поширення безробіття та цифровізації зайнятості все більше постає проблема працевлаштування молоді та її адаптація до швидкозмінного середовища, оскільки ця група населення є інноваційним джерелом робочої сили, але через брак досвіду — незахищеною категорією на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання удосконалення державного регулювання та державної політики зайнятості розглядалися багатьма закордонними вченими, починаючи від Дж. Кейнса [9] та К. Маркса [13]. Зайнятість в умовах трансформаційної економіки досліджувались в працях — О. Герасименко [11], А. Колота [10, 11], І. Петрової [15], М. Семикіної [16] та ін. Особливості становлення професійної кар'єри молоді та переходу від навчання до ринку праці висвітлено авторським колективом у складі: Е. Лібанової, Л. Лісогор, О. Цимбала, О. Яроша [12].

Основні напрями, що прискорюють адаптацію молоді до ринку праці розглядали С. Джаббарова та О. Григор'єва [8], а проблеми з реалізації набутих знань молодими фахівцями на ринку праці проаналізовано Л. Збаржевецькою [22]. Попри достатню кількість наукових публікацій з питань зайнятості й зокрема зайнятості молоді, у сучасній літературі недостатньо уваги приділено комплексності та практичній спрямованості заходів, які б підвищували адаптацію молоді до різноманітних потрясінь на ринку праці й були націлені на державну підтримку та захист її професійного становлення.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз процесу адаптації молоді до мінливих умов ринку праці та пошук ефективних заходів підвищення адаптивності у кризових умовах. Основними завданнями статті є дослідити перепони на шляху адаптації молоді, а також, вплив пандемії та цифрової зайнятості на процес адаптації молоді.

Виклад основного матеріалу. Загалом, світова історія на різних етапах свого розвитку знає багато економічних криз, які безпосередньо впливають на ринок праці. Друга половина ХХ ст. характеризується деякими особливостями економічних криз і циклів: вони стали менш глибокими і довготривалими; фази циклу характеризувалися асинхронністю їх настання; серед видів криз переважали структурні, проміжні кризи; посилилися інфляційні процеси в економіці країн світу. Проте фінансово-економічні кризи початку ХХІ ст. в Україні мають свої особливості й спричинені різними чинниками. Кризовими роками стали: 2008 рік — у наслідок впливу глобальної фінансової кризи та фінансових проблем ряду провідних комерційних банків країни; 2013 рік — відзначився політичною кризою в державі, яка переросла у відкрите збройне протистояння під назвою «Майдан», і початком зовнішньої агресії з боку Росії; 2020 рік — запам'ятається світовою пандемією коронавірусу й запровадження карантину для населення. На тлі кризових явищ посилюються інфляційні процеси, знижується ділова активність, збільшується міграція робочої сили у країни близького й далекого зарубіжжя, і це було характерно для двох перших криз, а про наслідки останньої можна лише робити деякі прогнози.

Перехідний період суспільного розвитку став базовою основою життєвої кризи більшості українських громадян. І молодь як соціальний клас — не виняток. Відповідно до Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» 1993 року [18] «молодь, молоді громадяни — громадяни України віком від 14 до 35 років», а відповідно до проекту Закону України «Про молодь» [19] 2015 року «молодь, молоді особи — фізичні особи віком від 12 до 28 років, базова стратегічна цінність держави і суспільства, суб'єкт соціальної й економічної політики». Тобто, враховуючи віковий проміжок від 12 до 35 років і відповідно до математичних підрахунків, можемо зробити висновок, що формування сучасної молоді відбувалося під впливом кризових коливань. За таких умов старий соціальний устрій дедалі відчутніше руйнується. Опинившись у кризовому стані, українське суспільство мусить докорінно модернізуватися і потрібні відповідні зміни для кожної людини.

В дослідженні С. Оліфіри, криза характеризується як переламний, перехідний момент, критична точка розвитку, період, в якому загострюється чутливість людини до світу, до системи її відносин, що склалися, до себе й інших. У результаті проходження цієї критичної точки людина змінюється. Така критична точка розвитку надає можливість переходу особистості до нового досвіду, реалізації сформованих здібностей і потреб. Криза не обов'язково має негативні наслідки. Навпаки, її можна розглядати як щось, біологічно обумовлене, що примушує людину рости та розвиватися. Якщо людина на певному етапі досягла апогею, криза — це ще одна дорога, шанс переглянути життя і попрямувати до нових цілей [14]. Отже, кризові явища можна розглядати з різних точок зору — негативної та позитивної.

Оскільки кризовий період не може тривати довго і його наслідкує процес пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища, то такий процес називають адаптацією. І це не лише успішне пристосування до нових умов життєдіяльності, а й толерантність до невизначеності. Адаптація — процес, який також спонукає особистість до розвитку, сприяє утворенню нових якостей та вмінь і таким чином допомагає проходити перехідний період [14].

Безпосереднім імпульсом до старту процесу адаптації найчастіше є усвідомлення людиною або соціальною групою того факту, що засвоєні в минулому поведінкові стереотипи не забезпечують досягнення успіху і необхідним є зміна поведінки відповідно до нових умов життєдіяльності або нових умов

зовнішнього середовища. Крім цього, в динаміці суспільного розвитку, підвищується швидкість адаптаційних процесів соціуму. Це призводить до неперервності й підвищення адаптаційних можливостей не тільки старших поколінь, але й молоді. Готовність до змін стає однією з незаперечних умов життєвого успіху особистості.

Сьогодні виграє той, хто спроможний швидко реагувати на зміни. Вчені, що займаються молодіжною проблематикою саме цю соціальну групу визначають як найбільш динамічну і часто порівнюють з барометром «соціальної погоди» в суспільстві, що має високий ступінь адаптивності, відзначається активністю і є найбільш винахідливою у прагненні знайти себе в нових умовах. Молодь, як соціально-економічна категорія, в суспільстві виступає у двох основних формах: як елемент природного відтворення і як соціальна сила, яка здатна забезпечити складний процес прогресивного розвитку суспільства [4].

На думку авторів, за теперішніх умов на молодіжний ринок праці впливає система чинників, що мають безпосередню залежність один від одного. Серед основних слід зазначити такі: світові та внутрішні кризи; пандемія COVID-19 спричинена коронавірусом SARS-CoV-2; демографічні; освітньо-кваліфікаційні. Вони є неоднорідними та впливають з різною силою і спрямуванням (рис. 1).



Рис. 1. Основні чинники впливу на молодіжний ринок праці

Джерело: побудовано та розроблено авторами

У періоди економічних спадів молодь часто є останньою, кого хочуть наймати, і першою, кого звільняють. Проблема зайнятості української молоді набуває виняткового значення в умов систематичних криз, асиметрії на ринку праці, що нині панує й суттєво загострює проблему переходу від навчання до ринку праці. Саме молоде покоління в процесі пошуку роботи стикається з такими, притаманними тільки цій віковій групі, перепонами як відсутність досвіду та навичок професійної адаптації, соціальної незрілості та незахищеності, невідповідності першого робочого місця рівню та якості отриманих професійних знань, високим вимогам роботодавців до професійних компетенцій. Варто проаналізувати динаміку зайнятості молоді в період кризових коливань з 2007 по 2019 років (рис. 2).

Можна констатувати, що показник зайнятості молоді знижується в кризові періоди. В Україні зайнято в середньому менше ніж 75% молоді. Порівнюючи статистичні дані окремих вікових груп виникають певні труднощі. Так, наприклад, порівнюючи вікові групи 30-34 роки (до 2013 року в офіційних джерелах наведено показники тільки для вікового діапазону 30-39 років), через багаторазові зміни в українському законодавстві вікових меж молоді. Низький рівень зайнятості серед осіб віком 15-24 роки обумовлений тим, що молодь у такому віці навчається та не має стійких конкурентних переваг на ринку праці, а найвищий показник зайнятості в осіб віком 30-34 роки, бо зазвичай, в цьому віці вже відбулося професійне та соціальне становлення.

У попередніх дослідженнях було визначено, що перепонами на шляху входження молоді до ринку праці є високі вимоги роботодавців до професійних компетенцій молодих фахівців. Серед основних компетенцій було визначено такі: вміння до комплексного багаторівневого розв'язання проблем, що свідчать про широкий світогляд людини, професійні знання та нетиповість мислення; критичне мислення, що дозволяє людині ставити під сумнів наявні правила та змінювати обставини; креативність, що дозволяє мати нестандартний підхід до всього, а, головне, бачити те, чого ще немає; командний підхід в організації

праці з умінням управляти людьми; комунікативність й емоційний інтелект. А також, необхідними були уміння формулювати власну точку зору, приймати рішення та нести відповідальність. Важливими були такі риси, як швидке перемикавання з проблеми на проблему, багатозадачність, або інакше, когнітивна гнучкість [5].

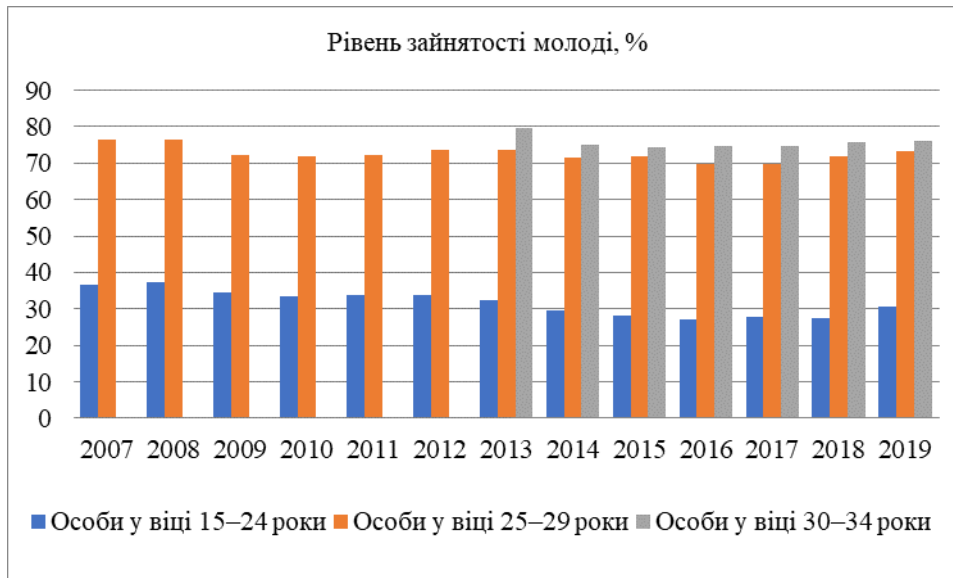


Рис. 2. Динаміка рівня зайнятості молоді за віковими групами за 2007-2019 роки, %

Джерело: побудовано авторами на основі джерела[7].

В умовах встановлення карантину та запровадження посиленних протиепідемічних заходів на території зі значним поширенням гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 вимоги до основних компетенцій суттєво змінилися. Про що свідчать результати онлайн-опитування спільноти «HR-аналітика» в середині квітня 2020 р., яке ставило за мету визначити антикризову модель компетенцій з п'яти найважливіших. Результати переконливо свідчать, що нові вимоги є відмінними від попередніх. На думку експертів, найважливішими компетенціями є: самодисципліна (81%), управління часом (69%), адаптація до змін (66%), вміння працювати в ситуації невизначеності (54%), самостійність (52%). Варто зазначити, що креативність опинилась на останньому місці [2]. Отже, можемо переконатись, що за сучасних викликів на перше місце виходять інші вимоги до молодих фахівців і серед наведених саме адаптація до змін має високий показник.

У дослідженні Алексинської М., Бастрасової А., Харченко Н. «Зайнятість через цифрові платформи в Україні. Проблеми та стратегічні перспективи» прикладом швидкої адаптації молоді до змін на ринку праці, можна вважати й швидкий перехід до дистанційної зайнятості як під час пандемії, так і в попередній кризовий період. Слід зазначити, що у 2013–2017 роках Україна посіла перше місце в Європі та четверте місце у світі із зайнятості на цифрових платформах. Україна також посіла перше місце у світі в «ІТ-фрилансі». Підраховано, що принаймні 3% української робочої сили залучено до онлайн роботи. Вісімнадцять відсотків українських офісних працівників уже пробували цифрову роботу і хотіли б повністю перейти на неї; один із двох розглядає це як додаткове джерело доходу [1].

Однією з основних переваг цифрової роботи є те, що попит і пропозиція праці більше не мають обмежень — вони стають необмеженими. Навіть більше, можна дуже швидко встановити контакт між ними, таким чином мінімізуючи операційні витрати та проблеми на ринку праці [1].

Важливо зазначити той факт, що загалом на цифрових платформах в Україні домінує молодь: 67% фрилансерів молодші 36 років. Середній вік фрилансера становить 33 роки [1].

Дистанційна зайнятість — потрібне явище в умовах економічної кризи. Така форма зайнятості має багато переваг: знижується затрата на оренду офісу, оснащення робочого місця, можливість залучити висококваліфікованого спеціаліста, можливість розширити географію найму співробітників, можливість мати виконавця для епізодичних робіт.

Дистанційна робота впевнено править ринком праці в умовах вимушеної самоізоляції. До традиційних моделей ведення бізнесу і роботи з командами повернуться далеко не всі. Деякі організації вже оцінили свою ефективність і можливості інвестувати в управління віддалено розподіленими командами. Ще до пандемії були протестовані такі варіанти: замість однієї офісної позиції з повною зайнятстю й гідною оплатою праці задачі були розподілені між кількома віддаленими працівниками з оплатою за результат, а не за години. Цей підхід продемонстрував, що так дешевше, а інколи і якісніше, тому що задачі розподіляються з максимальної експертизи кожного, і такий співробітник витрачає менше часу на виконання роботи і якісно її виконує.

Дистанційна праця для сучасної молоді — це форма зайнятості, яка стала можливою завдяки розвитку інформаційно-цифрових технологій, становленню інформаційно-електронного суспільства. З'явилась можливість створення робочого місця з багатьох спеціальностей, практично, в будь-якому місці, де є Інтернет, або інші сучасні комунікаційні ресурси. Фактично відбувається поступове заміщення «реальних» механізмів і практик зайнятості на віртуальні аналоги. Це безпосередньо впливає на специфіку соціальних інтеракцій, які стають більш пластичними, трансграничними й більш насиченими як у змістовному, так і у візуальному плані.

Віртуальний простір в теперішній час успішно освоюється практично всіма категоріями населення, що обумовлено як відносною доступністю, інформаційною насиченістю, візуальною привабливістю, так і можливістю здійснювати реальні соціальні взаємодії, будувати стійкі комунікативні зв'язки. Для більшості підлітків і молодих осіб реальний та віртуальний світ ототожнилися. Тому дистанційна зайнятість, яка характеризується віртуальністю, для молоді є простою в опануванні — всі інструменти її технічної реалізації для неї відомі.

На думку Н. Вапнярчук, дистанційна зайнятість має як позитивні, так і негативні риси. При цьому позитивні поділяють на дві групи. По-перше, це об'єктивна потреба окремих категорій працівників у працевлаштуванні, для яких повна зайнятість з якихось причин скрутна або небажана (працівники похилого віку, матері-одиначки, безробітна молодь без професійних навичок та ін.). Дистанційна зайнятість дозволяє працівникам поєднувати роботу за наймом з виконанням сімейних обов'язків, участю в громадському житті, підтриманням здоров'я та ін. По-друге, така зайнятість продиктована об'єктивною потребою ринку в мобільній робочій силі, викликаний глобалізацією, децентралізацією й спеціалізацією виробництва, а також появою нових технологій. Зайнятість фахівців у галузі інформаційних технологій має за визначенням гнучкий характер [17].

Негативні ж риси поширення дистанційної зайнятості, не лише в Україні, а й в інших державах, пов'язані насамперед з відсутністю або зниженням соціального захисту, гарантій трудових прав працівників, з браком перспективи професійного розвитку, оскільки роботодавці не зацікавлені вкладати кошти в підвищення кваліфікації працівника. Також, в українському трудовому законодавстві така форма зайнятості була нормативно не врегульована до недавнього часу [17].

Слід наголосити, що в трудовому законодавстві дистанційна форма зайнятості була не врегульована і на виклики, пов'язані із поширенням коронавірусної хвороби, держава відреагувала двома нормативними документами, що лише деякою мірою врегулювали питання «дистанційної» роботи. Так, було прийнято Закон України № 530-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» [20], що набрав чинності 17 березня 2020 року та Закон України № 540-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)» [21] від 30 березня 2020 року (набрав чинності 02 квітня 2020 року) внесено зміни до деяких статей Кодексу законів про працю в частині регулювання, зокрема, і дистанційної праці.

Проте зміни в законодавстві щодо дистанційної роботи залишили не вирішеними ряд питань, таких як забезпечення охорони праці працівників у тих умовах, які роботодавці не в змозі контролювати. Також відсутні будь-які згадування про молодь і не передбачено жодних додаткових гарантій, що мали б сприяти зайнятості молоді в умовах надскладної ситуації на ринку праці.

Криза зайнятості є глобальною тенденцією, але в кожній країні вона має свої особливості. Це стосується як її масштабів, так і характеру. Вона має непропорційний вплив на певні групи населення, але на молодь криза зайнятості впливає особливо. На молодіжний сегмент ринку праці в Україні, окрім глобальних чинників вливають і ряд внутрішніх, серед яких стрімке скорочення чисельності населення країни й міграційні процеси.

За результатами оцінки чисельності наявного населення станом на 1 грудня 2019 року, чисельність населення України складала 37,29 млн. осіб (без врахування непідконтрольних територій). Аналізуючи попередні кризові роки чисельність населення складала — на 1 січня 2013 року — 45,55 млн осіб, а на 1 грудня 2008 року — 46,16 млн осіб. Ці цифри є приблизними, адже перший Всеукраїнський перепис населення відбувся 5 грудня 2001 року за весь період незалежності України, а перепис 2020 року проводився за іншою методикою, що не дає повної правдивості. В контексті нашого дослідження важливо відзначити розподіл населення за віком (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл населення за віком у 2020 році

Вік населення	У % до всього населення	Чисельність вікової групи
0-14 років	15,40%	5,76 млн
15-24 роки	9,60%	3,58 млн
25-54 роки	44,10%	16,46 млн
55-64 роки	14,10%	5,24 млн
65 років і старше	16,80%	6,25 млн

Джерело: складено на основі [6]

Дані в розрізі демографічних категорій свідчать, що близько 70% українців належать до категорії працездатних громадян. До цієї ж категорії належать повнолітні жителі країни, які ще не вийшли на пенсію за віком. Більшість пенсіонерів не мотивовані йти на пенсію, через низьке пенсійне забезпечення і продовжують свою трудову діяльність, тому їх також можна віднести до працездатних осіб. Досить часто пенсіонери, що працюють обумовлюють брак робочих місць для молодих українців, що є ще однією перешкодою входження молоді до ринку праці й змушує їх вдаватися до пошуку фінансового добробуту в інших країнах.

Міграція молоді є невіддільною частиною міграційних процесів загалом. Зростання трудової міграції серед молоді спричинене погіршення економічної ситуації в країні й відсутністю стійких перспектив на гідне життя. Трудова міграція з України спостерігається тривалий період. Починаючи з 90-х років, після відкриття кордонів, українці здійснювали поїздки за кордон у якості так званих «човників». Згодом для них відкрились можливості працевлаштування з рівнем оплати праці в кілька разів вищим ніж в Україні. Частина сучасної молоді є дітьми батьків-заробітчани й відповідно має намір виїхати до батьків. Таким чином, тимчасові мігранти перетворилися на постійних і мігрують за кордом цілими сім'ями.

Забезпечити адаптивність та конкурентоспроможність молоді може її освітній рівень. З одного боку, українська молодь характеризується доволі високим рівнем освіченості та активністю до здобуття освіти. З іншого, обираючи місце для навчання, молодь найчастіше орієнтується на престижність закладу освіти, його територіальне знаходження і наявність бюджетних місць. Отриманий в навчальному закладі багаж знань має бути застосований у будь-якій непрогнозованій та нестандартній ситуації. Під час навчання мають бути сформовані навички до самовиховання, самоосвіти й самовдосконалення, що сприятиме швидкій адаптації до вимог сучасного ринку праці. Програми орієнтовані на швидкий перехід молоді до ринку праці, трудової мотивації й трудової орієнтації, краще реалізовувати в період навчання із залученням представників бізнесу за відповідним напрямом.

Освіченість сучасної молоді, знання іноземних мов, вільний доступ до можливостей Інтернету дозволив їй навчатись за кордоном та знаходити там робочі місця. Країни близького зарубіжжя, такі як Польща, також мають демографічні проблеми. Більшість розвинених країн зацікавлені у тому, щоб українська талановита та перспективна, молодь переїжджала у їхні країни і створюють для цього різноманітні заохочувальні програми. В Україні надзвичайно швидко зростає кількість українських студентів за кордоном. Це явище має як позитивні, так і негативні наслідки для нашої держави.

Позитив у тому, що молодь отримує хорошу європейську освіту, досвід життя та досвід роботи, а після повернення в Україну це працює на користь держави. Негативним явищем є те, що українська молодь не повертається з-за кордону і залишається там жити та працювати. Таким чином, відбувається вимивання інтелектуального та трудового потенціалу країни, до якого належить високоосвічена молодь з активною життєвою позицією.

Наразі, в Україні вже спостерігається структурний кадровий голод. Тобто є такі регіони, де важко знайти працівників. Переважно бракує представників робочих спеціальностей, а саме робітників, електриків, слюсарів, механіків.

Причинами такого стану можна вважати надмірну престижність вищої освіти серед української молоді; повне нівелювання робітничих професій після розпаду Радянського союзу; слабку профорієнтацію молоді про затребувані сучасні робітничі спеціальності; низьке державне фінансування системи професійно-технічної освіти, що призвело до зниження рівня підготовки молодих спеціалістів і невідповідність їх навичок сучасним вимогам промислових підприємств; відсутність соціального захисту.

Що стосується кваліфікованої робочої сили, то зараз немає точних досліджень щодо того, люди яких спеціальностей виїжджають за кордон. Водночас іноземні держави обліковують українців, які мають призначення на роботу за кордоном, а це фахівці з галузі ІТ, лікарі. Справді, серед представників молоді зараз виїжджає більше інтелектуалів. І це велика втрата, бо ці люди є фаховими та володіють іноземними мовами. І через ці офіційні дані іноземних держав може скластись враження, що наша трудова міграція переважно має інтелектуальний характер. Але насправді це не так: зараз, як і раніше з України за кордон виїжджають молоді люди для виконання некваліфікованих робіт. [3]

Міграційні настрої молоді — це негативне явище для економіки країни у якій ще й частина молоді гине на війні. При зменшенні чисельності населення зростання економіки не відбувається в жодній країні світу. За таких умов, як ланцюжкова реакція, виникають й інші негативні явища в економіці. Саме тому збереження та розвиток молодіжного потенціалу мають стати пріоритетами активної державної політики.

Висновки. Спираючись на результати здійсненого аналізу, можна стверджувати, що в умовах системної кризи, яка охопила усі сфери життя українського суспільства, заходи з адаптації зайнятості молоді та стимулювання до праці мають бути невідкладними, масштабними та скоординованими у трьох напрямках: правовому, економічному та організаційному.

На сьогодні, не зважаючи на ряд прийнятих нормативних документів, що стосуються роботи в умовах пандемії, норми трудового законодавства є недосконалими, стримують ведення бізнесу й не враховують захист такої вразливої категорії населення як молодь. Надалі лишається відкритим питання вікових меж молоді, що є перешкодою для проведення наукових досліджень, статистичних порівнянь показників зайнятості й безробіття в різних країнах.

Економічні питання, наразі, є найгострішим для нашої держави, а молодь, зазвичай, не має достатнього досвіду та заощаджень, щоб пережити період негараздів. Також, безробітна молодь — це категорія з високим ризиком соціальної деградації, якій загрожує розвиток маргінальних якостей, деформація свідомості та громадянських поглядів. Тому, першочерговими мають бути заходи націлені на фінансову підтримку молоді, що повинні мати адресний характер й додаткові гарантії зайнятості.

Найшвидше можна розробити та запровадити заходи, що сприятимуть адаптації молоді до викликів ринку праці на організаційному рівні. В цьому аспекті важлива мотивація та злагоджена співпраця всіх соціальних партнерів до яких відносяться роботодавці, служба зайнятості, школи, заклади вищої освіти й їх кар'єрні центри, громадські організації, районні управління освіти, органи влади.

Таким прикладом може слугувати «Спільнота центрів працевлаштування» провідних українських університетів з Києва, Харкова, Львова, Одеси, що була створена у 2018 році задля обміну досвідом кращими й ефективними практиками сприяння працевлаштуванню молоді в межах нашої країни. Ця співпраця дозволила реалізувати масштабні кар'єрні заходи для молоді в усіх зазначених містах, а під час пандемії швидко знайти нові варіанти співпраці з бізнесом, консультуванням молоді й проведення кар'єрних заходів по новому в форматі онлайн.

З метою пом'якшення довгострокових наслідків коронакризи на молодіжний ринок праці варто розглянути можливість створити спеціальну програму з підтримки зайнятості молоді під час кризи. Прикладом такої комплексної програми, яку можна взяти за взірць, є програма ЄС, що була створена у 2013 році й спрямована на молодь віком від 15 до 29 років. Умовами цієї програми передбачено можливість зареєструватися молодим людям, які завершили період формального навчання і не працевлаштувалися протягом 4 місяців — для них програма пропонує можливості працевлаштування, продовження освіти, стажування, індивідуального консультування та наставництва.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розробка програми адаптації та зайнятості молоді на макrorівні, адже зайнятість є не тільки джерелом доходу для молодих людей, а й неодмінною умовою професійної самореалізації та соціальної інтегрованості.

Література

1. Алексинська, М., Бастрасова, А., Харченко, Н. Зайнятість через цифрові платформи в Україні. Проблеми та стратегічні перспективи / М. Алексинська, А. Бастрасова, Н. Харченко. — Женева: В-во МОП, 2018. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.ilo.org/travail/WCMS_635371/lang--en/index.htm
2. Антикризисная модель компетенций: канал блога HR-аналитика. Дата публікації 14.04.2020. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://edwvb.blogspot.ru/>
3. Брензович К. С. Аналіз міграційних потоків молоді України / К.С. Брензович, М.П. Глодан // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2017. — Вип. 16(1). — С. 2629.
4. Чуб О. В. Зайнятість молоді в умовах становлення інформаційної економіки [Електронний ресурс] / Чуб О. В. // Соціально-трудова сфера в умовах інформаційної економіки: сучасний стан, проблеми та стратегічні напрями розвитку: зб. тез доп. учасників Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 26–29 листоп. 2018 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» [та ін.] ; [редкол.: А. М. Колот (голова) та ін.]. — Електрон. текст. дані. — Київ : КНЕУ, 2018. — С. 95–97. — Назва з титул. екрану.
5. Чуб О.В. Роль конкурентоздатності молодих фахівців в контексті сучасного ринку праці / О.В.Чуб // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: Львів: НУ «Львівська політехніка», 2017. — С. 568–570.
6. Державна служба статистики України / Оцінка чисельності наявного населення України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/Noviny/new2020/zmist/novini/OnU_01_12_2019.pdf
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Джаббарова С.А. Проблеми адаптації молоді на ринку праці / С.А. Джаббарова, О.В. Григор'єва // Проблеми й перспективи розвитку академічної та університетської науки: зб. наук. пр. за матеріалами ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. — Полтава: ПолтНТУ, 2016. — С. 38–42. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/PolNTU/2201>
9. Кейнс Джон Мейнард [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukr.wikipedia.org/wiki/Джон_Мейнард_Кейнс
10. Колот А. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудовій сфері / А. Колот // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 8. — С. 3–14. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2009_8_3.
11. Колот А.М. Новітні глобальні тенденції у сфері зайнятості і доходів та їх вплив на соціальну нерівність / А. М. Колот, О. О. Герасименко // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. — 2018. — №1. — С. 8–35. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtpt_2018_1_3

12. Перехід на ринок праці молоді України / Елла Лібанова, Олександр Цимбал, Лариса Лісогор, Ірина Марченко и Олег Ярош // Міжнародне бюро праці, Програма молодіжної зайнятості, Департамент політики зайнятості. — Женева: МОП — 2014 (Work4Youth publication series ; No. 11, ISSN: 2309-6780 ; 2309-6799 (web pdf)).
13. Карл Маркс [Електронний ресурс]. — Режим доступу http://ukr.wikipedia.org/wiki/Карл_Маркс
14. Оліфіра С.О. Аналіз проблематики кризових станів та адаптаційної кризи у першокурсників вищого навчального закладу / С.О. Оліфіра. // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. — 2011.— Вип. 2. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2011_2_31.pdf
15. Петрова І., Блузнюк В. Розвиток соціально-трудової сфери України: теорія, практика, перспективи: кол. монографія / за ред. д.е.н., проф. І.Л. Петрової, к.е.н. В.В.Близнюк; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». — К., 2016. — 326 с.
16. Семикіна М.В. Трансформація зайнятості і проблеми реалізації конкурентних переваг молоді на ринку праці / М.В. Семикіна, О.М. Петіна, Н.В. Гончарова // Інноваційна економіка. — 2015. — № 3. — С. 165–171. — [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_3_28.pdf
17. Вапнярчук Н.М. Дистанційна зайнятість: проблеми правового регулювання / Н. М. Вапнярчук // Право та інновації. — 2016. — № 1. — С. 101–106. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2016_1_16.
18. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України від 05.02.1993 р. № 2998-ХІІ (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, № 16, ст.167) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>
19. Про молодь: проект Закону України від 10.12.2015 № 3621 [Електронний ресурс]. — Режим доступу http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH2SL00A.html
20. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 17.03.2020 року № 530-ІХ (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2020, № 16, ст.100) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20#Text>
21. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 30 березня 2020 року № 540-ІХ (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2020, № 18, ст.123) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20#Text>
22. Збаржевецька Л.Д. Адаптація молоді як чинник впливу на ринок праці / Л. Д. Збаржевецька // Університетські наукові записки. — 2006. — № 3–4. С. 464–468. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://univer.km.ua/visnyk/1193.pdf>

References

1. Aleksynska, M., Bastrakova, A., Kharchenko, N., (2018) Zainiatist cherez tsyfrovu platformy v Ukraini. Problemy ta stratehichni perspektyvy. MOP: Zheneva. Retrieved from https://www.ilo.org/travail/WCMS_635371/lang--en/index.htm
2. Антикризисная модель компетенций (2020, 04, 14) Antikrizisnaya model kompetentsiy. Kanal bloga pro HR analitiku. Retrieved from <https://edwvb.blogspot.ru/>
3. Brenzovych, K. S. Hlodan, M. P. (2017) Analiz mihratsiinykh potokiv molodi Ukrainy. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. 16(1). 26-29
4. Chub O. (2018) Zainiatist molodi v umovakh stanovlennia informatsiinoi ekonomiky. Sotsialno-trudova sfera v umovakh informatsiinoi ekonomiky: suchasnyi stan, problemy ta stratehichni napriamy rozvytku. 95-97. Retrieved from https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/26851/STS_18_28.pdf?sequence=1&isAllowed=y
5. Chub, O. (2017) Rol konkurentozdatnosti molodykh fakhivtsiv v konteksti suchasnoho rynku pratsi. Lvivska politekhnika. 568-570.
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2020) Otsinka chyselnosti naiavnoho naseleattia Ukrainy Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/Noviny/new2020/zmist/novini/OnU_01_12_2019.pdf
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2020) Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Dzhabbarova, S., Hryhorieva, O. (2016) Problemy adaptatsii molodi na rynku pratsi. Problemy y perspektyvy rozvytku akademichnoi ta universytetskoi nauky. 38-42. Retrieved from <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/PoltNTU/2201>
9. Keynes John Maynard. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/John_Maynard_Keynes
10. Kolot A. (2009) Transformatsiia instytutu zainiatosti yak skladova hlobalnykh zmin u sotsialno-trudovii sferi. Ukraina: aspekty pratsi. 8. 3-14. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2009_8_3.
11. Kolot A., Herasyenko O. (2018) Novitni hlobalni tendentsii u sferi zainiatosti i dokhodiv ta yikh vplyv na sotsialnu nerivnist [Latest global trends in the area of employment and income and ... Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka-Social-Labor Relations: Theory and Practice, 1 (15). 6-33. Retrieved from http://stvuea.com/?wpfb_dl=28
12. Libanova, E. Tsymbal, O. Lisohor, L. Marchenko, I. and Yarosh, O. (2014) Perekhid na rynek pratsi molodi Ukrainy [The transition to the labor market of young people Ukraine], Work4Youth publication series; № 11, ISSN: 2309-6780; 2309-6799 (web pdf), Zheneva, Switzerland.
13. Marx Karl. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Karl_Marx.
14. Olifira, S.O. (2011) Analiz problematyky kryzovykh staniv ta adaptatsiinoi kryzy u pershokursnykh vyshchoho navchalnoho zakladu. Visnyk Natsionalnoi akademii Derzhavnoi prykordonnoi sluzhby Ukrainy. 2/2011. Retrieved from file:///D:/Users/Admin/Downloads/Vnadps_2011_2_31.pdf
15. Petrova I., Blyznyiuk V. (2016) Rozvytok sotsial'no-trudovoyi sfery Ukrainy: teoriya, praktyka, perspektyvy. Social and labor area of Ukraine development: theory, practice, perspectives. NAN Ukrainy; DU "In-t ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrainy".

16. Semikina M., Petina O., Honcharova N. (2015) Transformatsiia zainiatosti i problemy realizatsii konkurentnykh perevah molodi na rynku pratsi. Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 27. 148-157. Retrieved from file:///D:/Users/Admin/Downloads/inek_2015_3_28.pdf
17. Vapniarchuk N. M. (2016) Dystantsiina zainiatist: problemy pravovoho rehuliuвання. Pravo ta innovatsii. 1. 101-106. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2016_1_16.
18. Verkhovna Rada Ukrainy. (1993, 02, 05) Pro spriannia sotsialnomu stanovlenniu ta rozvytku molodi v Ukrain. Zakon Ukrainy. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>
19. Verkhovna Rada Ukrainy.(2015) Pro molod. Proiekt zakonu Ukrainy. 3621 Retrieved from http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH2SL00A.html
20. Verkhovna Rada Ukrainy.(2020) «Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy, spriamovanykh na zapobihannia vynykenniu i poshyrenniu koronavirusnoi khvoroby (COVID-19). Zakon Ukrainy № 530-IX. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20#Text>
21. Verkhovna Rada Ukrainy.(2020) «Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy, spriamovanykh na zabezpechennia dodatkovykh sotsialnykh ta ekonomichnykh harantii u zviazku z poshyrenniam koronavirusnoi khvoroby (COVID-19). Zakon Ukrainy № 540-IX. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20#Text>
22. Zbarzhevetska, L. D. (2006) Adaptatsiia molodi yak chynnyk vplyvu na rynek pratsi. Universytetski naukovi zapysky. 3-4. 464-468. Retrieved from <http://univer.km.ua/visnyk/1193.pdf>

Надійшла / Paper received: 11.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 330.14

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-6

ГУРОЧКІНА В. В., ЯЛИНЧУК А. В.

Університет державної фіскальної служби України

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМНИХ ЕФЕКТІВ ВІД СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ТА КОРПОРАТИВНИХ СТИМУЛІВ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті приділено увагу важливості розвитку людського капіталу промислового підприємства, розвиток якого здійснюється в результаті соціально-орієнтованого інвестування. Розглянуто традиційні методи мотивації і стимулювання співробітників у розрізі матеріальних і нематеріальних стимулів. Представлено зв'язок мотивації з результативністю та винагородою в системі управління персоналом. Визначено обсяги державних видатків у розвиток людського капіталу, які впливають на якісне покращення показників соціальної сфери. Розглянуто 5 ключових принципів KPI (Key Performance Indicator). Представлено інклюзивний підхід пропозицій соціально-економічного зростання промислового підприємства при здійсненні моніторингу показників зарплатовіддачі та соціального інвестування. Крім того, виявлено загальну динаміку соціально-економічного розвитку промислового підприємства, в рамках якої представлено коефіцієнт випередження темпів росту продуктивності праці над темпами росту середньої заробітної плати робочих та частки інвестицій у людський капітал на підприємстві (соціальних інвестицій) відносно фонду оплати праці, що свідчить про відтворення соціо-економічних процесів. У статті представлена чотири факторна модель ефективності інвестування у людський капітал, що характеризує вплив соціального інвестування та корпоративних стимулів при досягненні синергетичних та емерджентних ефектів, яка базується на науково-методичному підході факторного аналізу зарплатовіддачі в системі розвитку людського капіталу. Даний метод заснований на виявленні ізольованого впливу факторів та логарифмічному методі.

Ключові слова: людський капітал, соціальні інвестиції, мотивація, продуктивність праці, зарплатовіддача, моделювання, індексна мультиплікативна чотирифакторна модель, KPI, управління.

HUROCHKINA V., YALINCHUK A.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

SIMULATION OF SYSTEM EFFECTS FROM SOCIAL INVESTMENT AND CORPORATE INCENTIVES IN THE HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT SYSTEM OF INDUSTRIES

The article focuses on the importance of human capital development of an industrial enterprise, the development of which is carried out as a result of socially-oriented investment. The traditional methods of motivating and stimulating employees in terms of tangible and intangible incentives are considered. The connection of motivation with efficiency and reward in the personnel management system is presented. The volumes of state expenditures in human capital development, which influence the qualitative improvement of social indicators, have been determined. 5 key principles of KPI (Key Performance Indicator) are considered. An inclusive approach to the proposals of socio-economic growth of an industrial enterprise in monitoring the indicators of wages and social investment is presented. In addition, the general dynamics of socio-economic development of an industrial enterprise is revealed, within which the coefficient of outpacing the growth rate of labor productivity over the growth rate of average wages and the share of investment in human capital in the enterprise (social investment) relative to the wage fund reproduction of socio-economic processes. The article presents a four-factor model of the efficiency of investing in human capital, which characterizes the impact of social investment and corporate incentives in achieving synergetic and emergent effects, which is based on a scientific and methodological approach to factor analysis of wages in human capital development. This method is based on the detection of isolated factors and the logarithmic method.

Keywords: human capital, social investments, motivation, labor productivity, salary return, modeling, index multiplicative four - factor model, KPI, management.

Постанова проблеми. Людський капітал на промисловому підприємстві представляє собою сукупність знань, навичок, здібностей, здоров'я та мотивації людини, має здатність приносити дохід та є джерелом створення й впровадження інновацій, як у національній економіці, так і на окремих підприємствах. Від того, наскільки ефективно промислові підприємства формують, розвивають й використовують людський капітал, залежить їх подальший інноваційний розвиток. В зв'язку з цим оцінка людського капіталу стає необхідною умовою подальшого накопичення та примноження продуктивних цінностей людини для інноваційного розвитку промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика формування, система мотивації та розвитку людського капіталу на мікрорівні вивчалися багатьма ученими-економістами. Визначення категорій «людський капітал» формувалось в працях Беккера Г., Шульца Т., Фішера С. тощо. Оцінка людського капіталу присвячена роботі таких зарубіжних авторів, таких, як Петті У., Менкью Г., Фішер І., Беккер Г., Фитц-енц Я. тощо. Питання соціально-економічного розвитку промислових підприємств розглядалися у працях Войнаренка В.М., Банних М. В., Гамової О.В., Гончар О.І., Дихої М.В., Сукач О.О., Тукової Е. А. Крім того, у працях Махортова Ю.О. та Варналія З.С. здійснено аналіз розвитку підприємницького та соціального капіталу, що пов'язаний із економічною складовою розвитку національної економіки. У вітчизняній практиці різноманітність досліджень соціально-економічного

розвитку та процесів мотивації людського капіталу зумовлена дискусіями з багатьох відкритих питань, які заслуговують на увагу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи розвиток людського капіталу промислового підприємства, було застосовано метод логічних узагальнень, абстрактнологічний метод, методи групування та причинно-наслідкового аналізу, статистичний метод, метод порівняльного аналізу, факторний метод.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження системи мотивації, фінансування розвитку людського капіталу на промислових підприємствах зумовлює постановку конкретних завдань: дослідити теоретичні основи соціальних інвестицій як факторів розвитку людського капіталу на підприємствах; визначити та проаналізувати обсяги інвестицій на макро та мікрорівні у розвиток людського капіталу; вивчити механізм стимулювання праці та методичні засади оцінювання його результативності на сучасному підприємстві; оцінити ефективність використання коштів на оплату праці з позиції ефективності підприємства; розробити економіко-математичну модель факторного аналізу за показниками динаміки зарплатовіддачі; розглянути шляхи вдосконалення системи стимулювання розвитку людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із центральних аспектів формування людського капіталу є положення про те, що вроджений людський капітал розвивається в результаті усвідомленого соціально-орієнтованого інвестування. Останнє включає практико-орієнтоване навчання, якісну освіту для забезпечення інтересів виробництва, формування у майбутніх фахівців підприємницьких навичок й становлення інституту дуальної освіти, зміцнення здоров'я та упередження професійних захворювань, популяризація корпоративної культури та забезпечення свободи совісті тощо. Крім того, ключовою умовою є те, що інвестування в людський капітал характеризує спосіб подолання бідності в країні, а інвестування в людський капітал на промислових підприємствах – крок до зміцнення конкурентоспроможності потенціалу та драйвер розвитку промислових підприємств. На різних стадіях розвитку людського капіталу можна виділити якісне покращення показників соціальної сфери, а саме: доходи домогосподарств та темпи їх зростання; стан соціальних секторів; мінімальні соціальні гарантії, які забезпечують нижчий рівень соціальних показників; доходи і витрати населення та їх структура; доступність служби освіти та охорони здоров'я тощо. Одними з ключових показників рівня інвестування у людський капітал є – державні видатки в медицину та в освіту для забезпечення розвитку людського капіталу (рис. 1).

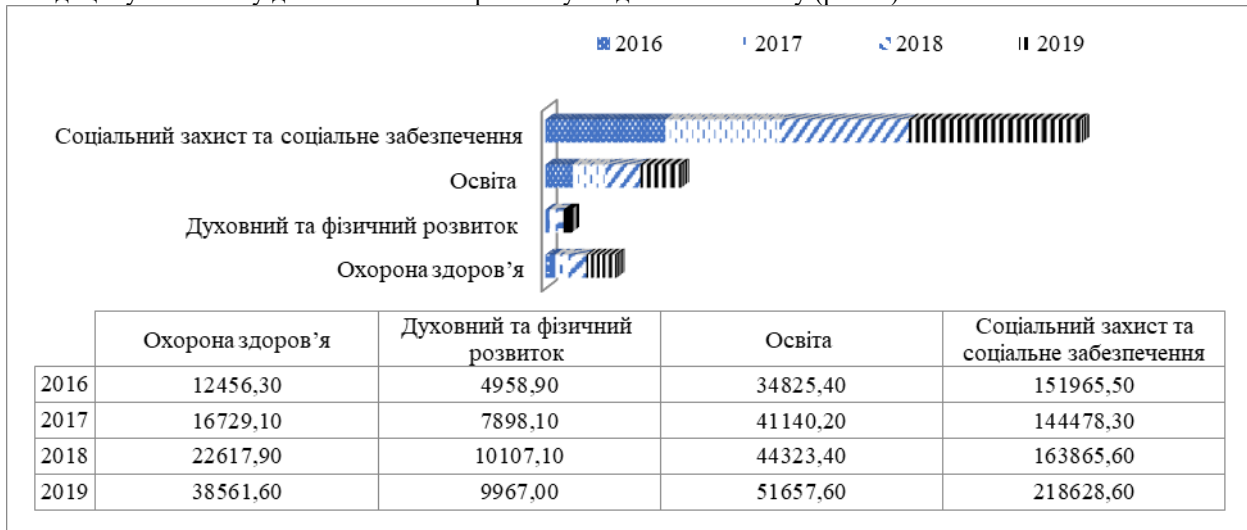


Рис. 1. Видатки державного бюджету України на розвиток людського капіталу, 2017-2019 рр.

Джерело: побудовано та розраховано авторами за даними ресурсу [1].

Рівень основних показників інвестування у розвиток людського капіталу поступово зростає, що є позитивною тенденцією. Особливо це важливо стає під час боротьби з пандемією Covid-19 та за умов досягнення відповідності соціального інвестування рівню соціально-економічних загроз шляхом зміцнення національної економіки. Адже завдяки зміцненню останньої, надаються на високому рівні соціальні гарантії та сприяють виходу з соціальних криз. Зміцнення національної економіки починається з посилення конкурентоспроможності промислових підприємств шляхом внутрішнього соціального інвестування та корпоративних стимулів в системі розвитку людського капіталу підприємств та організацій.

Традиційно методи мотивації і стимулювання співробітників прийнято розділяти на матеріальні і нематеріальні [2, с.31]. Серед матеріальних виділяють грошові і не грошові. Основою стимулювання є заробітна плата, високий рівень якої допомагає залучати більше компетентних фахівців, які будуть зацікавлені у результаті своєї роботи, що позитивно позначиться на виробничій діяльності промислового підприємства враховуючи корпоративну культуру та імідж компанії.

Для матеріального стимулювання співробітників за новаторські пропозиції, ініціативність, перевиконання планів використовуються доплати і премії. Використання цього методу дозволяє співробітникам досягати найбільших результатів, прагнути до отримання нових знань і умінь, позначається на зростанні продуктивності праці в організації [3, с.6]. Матеріальна мотивація при виборі місця роботи є найбільш привабливою для переважної більшості, тому ефективність праці співробітників залежить від нематеріальних методів тільки у матеріально забезпечених співробітників.

До негрошових форм мотивації і стимулювання найчастіше відносять соціальні – медичні страховки і обслуговування, санаторно-курортне пугівки, оплату харчування, транспортних витрат, зв'язку, відвідування спортзалів тощо. І крім того також функціональні форми, пов'язані з поліпшенням умов праці в організації. Серед методів нематеріального стимулювання виділяють соціально-психологічні і моральні [4, с.143]. Перші зазвичай пов'язані з потребою в самоствердженні та прагненням людини зайняти певне місце в суспільстві. Це реалізується залученням молодих співробітників до участі в проектах, прийняття рішень і управління підприємством. Інші, зі схваленням діяльності працівника похвалою або критикою.

Консенсус з питань розробки всеосяжної моделі соціально-економічного зростання призвело до виникнення поняття інклюзивності економічного зростання. Сьогодні поступово збільшується потреба у поглибленні концепції інклюзивного сталого зростання (inclusive sustainable growth) [5, с. 36; 6]. Тому в рамках інклюзивного підходу визначимо на основі індексної мультиплікативної факторної моделі за методом виявлення ізольованого впливу факторів особливості функціонування та характерні ознаки стимулювання розвитку людського капіталу промислового підприємств.

У сучасному світі один з основних показників ефективності витрат праці – зарплато віддача, яка характеризує співвідношення результатів виробничої діяльності підприємства (випуск продукції, виручка від реалізації) та фонду оплати праці. Отже, зарплатовіддача, як економічний показник, дозволяє оцінити рівень ефективності заробітної плати відповідного виробництва підприємства.

На наш погляд, зважаючи на різноманітність поглядів на економічну категорію зарплатовіддачі, вона не втрачає значущості для промисловості і відображає сприятливий рівень віддачі вартості робочої сили. Зростання зарплатовіддачі безпосередньо залежить від обсягу виробництва на підприємстві і впливає на один з основних показників ефективності виробництва – продуктивність праці. В свою чергу, при зменшенні обернених показників: чисельності працівників та середньої заробітної плати на підприємстві передбачається покращення зарплатовіддачі [7, с. 159].

$$ЗВ = \frac{Q}{\Phi ОП} = \frac{Q}{Ч * ЗП_c} = \frac{Q}{Ч} * \frac{1}{ЗП_c} \Rightarrow ПП \quad (1)$$

де $Ч$ – чисельність працівників;

$ЗП_c$ – середня заробітна плата підприємства на одного працівника.

На нашу думку, розглядаючи внутрішні інвестиції підприємства у людський капітал (або соціальні інвестиції підприємства), слід виділити їх роль та вплив на результати діяльності персоналу, що відображається у показниках продуктивності праці. Враховуючи це формула 1 матиме наступний вигляд:

$$ЗВ = \frac{Q}{\Phi ОП + Ілк} = \frac{Q}{Ч * (ЗП_c + Ілк)} = \frac{Q}{Ч} * \frac{1}{ЗП_c + Ілк} \Rightarrow ПП \quad (2)$$

де $Ілк$ – обсяг інвестицій у людський капітал на підприємстві (соціальні інвестиції).

Сьогодні вже не треба нікого переконувати в тому, що однією зі складових успіху підприємства є вміння планувати свій розвиток. При цьому основним напрямком планування залишається завдання створення і реалізації стратегії розвитку. Все це вимагає побудови організації, згідно з комплексом ключових показників діяльності компанії – КРІ (**Key Performance Indicator**), діяльність якої базується на 5 принципах: трансформування стратегії на оперативний рівень; побудова організації у відповідності зі стратегією; реалізація стратегії стає щоденною роботою всього персоналу; розробка і реалізація стратегії стає безперервним процесом; зміни реалізуються через сильне, ефективне лідерство. До недоліків цього методу відносять неоднозначність оцінки результатів виконаної роботи, наприклад в інтелектуальній сфері. Саме тому, відповідно до зарубіжного досвіду в цьому випадку використовуються КРІ, які впроваджуються за різними сферами діяльності персоналу (рис.2.).

Системи КРІ включає: діагностику існуючої системи управління персоналом; проект; формалізацію стратегічних цілей компанії, їх декомпозиція на нижні рівні; підготовчий етап; власне впровадження системи мотивації персоналу (надання показниками конкретних значень); розробка системи оплати праці з урахуванням КРІ. Доцільно зауважити, що при успішному впровадженні у системи мотивації на базі ключових показників ефективності є ряд переваг: мотивація співробітників безпосередньо пов'язана з досягненням бізнес-цілей компанії; ефект від впровадження системи може бути визначений і пораховано, в тому числі, в фінансових показниках; за допомогою даної системи можна стимулювати співробітників з «різними видами» потреб, застосовуючи матеріальні і нематеріальні стимули.

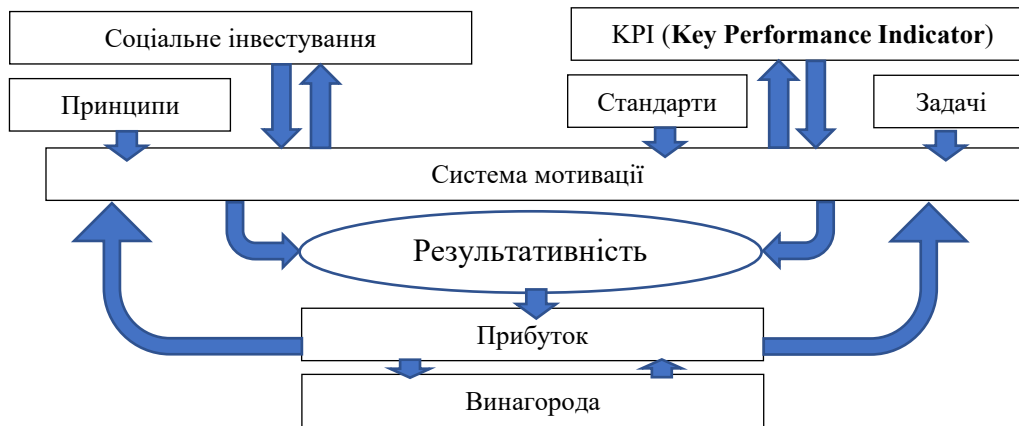


Рис. 2. Зв'язок системи мотивації з результативністю та винагородою.

Джерело: розроблено авторами

Отже, побудова чотирифакторної моделі ефективності інвестування у людський капітал, що характеризує вплив соціального інвестування на досягнення синергетичного та емерджентного ефекту базується на представленні науково-методичного підході факторного аналізу зарплатовіддачі в системі розвитку людського капіталу. Даний метод заснований на виявленні ізольованого впливу факторів та логарифмічному методі.

Емерджентний потенціал характеризує імовірність реалізації підприємством фінансового, соціоекономічного та інтеграційного потенціалів, що перевищує добуток ймовірностей реалізації складових зазначених потенціалів. Нові якості економічної системи виникають завдяки груповій діяльності людей, суб'єктів господарських відносин при їх соціальній взаємодії, де виникнення непередбачених (непрогнозованих) подій розвитку економічної системи відносять до поведінки суб'єктів. В основі дослідження поведінкових аспектів економічних суб'єктів конкурентного ринку лежать психологічні фактори та впорядковані уподобання, які можуть впливати на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях, змінюючи саму економічну систему [8, с. 10].

Головним ресурсом досягнення ефективності та конкурентоспроможності промислового підприємства є персонал, як основний драйвер розвитку в емерджентній економіці. Розглянемо на прикладі промислового підприємства ТОВ «Група Венето» даний підхід. Відповідно до «Звіту з праці» підприємства за I квартал 2020 р. на підприємстві працює 300 працівників. У 2019 році фонд оплати праці працівників склав 46195,41 тис. грн., з якого фонд основної заробітної плати становить 17637,32 тис.грн. Щорічно підприємство починаючи із 2017 р. інвестує у розвиток людського капіталу фінансові ресурси у розмірах : 2017 р. - 1027,70 тис.грн, 2018 р. - 1258,71 тис. грн., 2019 р. - 1463,87 тис.грн. Показники середньої заробітної плати покращились на 39,12%, зросла продуктивність праці персоналу на 64,36 %, відповідно підвищився обсяг валового виробництва на 2,87% (табл. 1), що досить позитивно впливає на загальну ефективність діяльності підприємства. Ефективність використання коштів, направлених на оплату праці, характеризує показники зарплатовіддачі 1 грн. за обсягом продажу та валовим виробництвом у стан-нормо-годинах.

Експоненційно помножена трифакторна модель [7, с. 159], яка включає частку базової заробітної плати в загальному фонді заробітної плати, прибутковість (продаж і взаємне відношення прибутку) та рентабельності зарплати визначається за формулою:

$$ЗВ = пв\Phi ОЗП \cdot \frac{1}{P_{н\epsilon}} \cdot P_{озп} \quad (3)$$

де $пв\Phi ОЗП$ – питома вага фонду основної заробітної плати в структурі фонду оплати праці; $1/P_{н\epsilon}$ – обернений показник рентабельності продажів (обсяг реалізації продукції підприємства, що приходить на 1 грн прибутку); $P_{озп}$ – рентабельність основної заробітної плати (відношення прибутку від реалізації до фонду основної заробітної плати).

На нашу думку, для цілей виявлення впливу внутрішніх інвестицій підприємства у людський капітал, пропонуємо чотирифакторну модель ефективності інвестування у людський капітал (впливу соціального інвестування на синергетичний й емерджентний ефект), яка матиме наступний вигляд:

$$ЗВ = пв\Phi ОЗП \cdot (1 + \chi_{Ілк}) \cdot \frac{1}{P_{н\epsilon}} \cdot P_{озп} \quad (4)$$

де $\chi_{Ілк}$ – частка інвестицій у людський капітал на підприємстві (соціальні інвестиції) відносно фонду оплати праці, сума яких не входить у фонд оплати праці на підприємстві.

Таблиця 1.

Динаміка соціо-економічних показників ТОВ «Група Венето» за 2017-2019 рр.

Показник	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	Абсолютне, 2019 до 2017	Відносне 2019 до 2017, %
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	174112	195954	319432	145320,00	83,46
Обсяг валового виробництва, тис.грн ст.-н.-год.	125009,9	149132,1	128596,8	3586,90	2,87
Фонд оплати праці, тис. грн.	29749,35	36944,16	46195,41	16446,06	55,28
Фонд основної заробітної плати, тис. грн	10639,704	11506,8	17637,32	6997,62	65,77
Прибуток, тис. грн	32658	41278	54456	21798,00	66,75
Інвестиції в людський капітал, тис.грн	1027,70	1258,71	1463,87	436,17	42,44
Річна середня заробітна плата на 1 особу, тис.грн.	90,98	112,29	126,56	35,59	39,12
Середня чисельність працівників, осіб	327	329	365	38,00	11,62
Продуктивність праці, тис.грн /осіб	532,45	595,60	875,16	342,70	64,36
Зарплатовіддача, грн (a0 a1)	6,05	5,48	7,13	1,08	17,82
Питома вага основної заробітної плати, коеф. (b0 b1)	0,36	0,31	0,38	0,02	6,75
Обернений показник рентабельності продажів (c0 c1)	5,33	4,75	5,87	0,53	10,03
Рентабельність основної заробітної плати (відношення прибутку від реалізації до фонду основної заробітної плати) (d0 d1)	3,07	3,59	3,09	0,02	0,59
Частка інвестицій в людський капітал у оцінках фонду заробітної плати, тис.грн (j0 j1)	0,03	0,03	0,03	0,00	-8,27

Джерело: розраховано авторами на основі «Звіту про фінансові результати» ІП-НПП «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції» та «І-підприємництво (річна). Структурне обстеження підприємства» ТОВ «Група Венето».

Отже, як видно з таблиці 1. середня заробітна плата на підприємстві ТОВ «Група Венето» є досить високою для міста Черкаси, навіть незважаючи на те, що за досліджуваний період вона постійно зростає.

Коефіцієнт випередження темпів росту продуктивності праці над темпами росту середньої заробітної плати робочих складає 25,24 %, що свідчить про значне відтворення в співвідношенні темпів росту продуктивності праці та середньої заробітної плати. На ТОВ «Група Венето» у політиці доходів співробітників призначаються поняття ефективної заробітної плати, відповідно до них, забезпечується високий рівень заробітної плати працівників, підприємство отримує більшу віддачу за рахунок підвищення якості та рівня конкурентоспроможності продукції, залучення та збереження висококваліфікованих спеціалістів, стимулює їх працю.

Чотирифакторна модель ефективності інвестування в людський капітал на підприємстві (впливу соціального інвестування на синергетичний й емерджентний ефект) за методом виявлення ізольованого впливу факторів при ланцюгових підстановках представлена у вигляді системи, де змінюється первинна а ознака по відношенню до інших ознак b, c, d, j (змінюються не одночасно, а в певній послідовності), а наступні зміни останніх ознак змінюються з урахуванням первинної. Відповідно факторні зміни будуються за схемою:

$$4_a = \frac{a_1 b_0 c_0 d_0 j_0}{a_n b_n c_n d_n j_n}; -4_b = \frac{a_1 b_1 c_0 d_0 j_0}{a_1 b_n c_n d_n j_n}; -4_c = \frac{a_1 b_1 c_1 d_0 j_0}{a_1 b_1 c_n d_n j_n}; -4_d = \frac{a_1 b_1 c_1 d_1 j_0}{a_1 b_1 c_1 d_n j_n}; -4_j = \frac{a_1 b_1 c_1 d_1 j_1}{a_1 b_1 c_1 d_1 j_n}. \quad (5)$$

Абсолютні частинних приростів результативної ознаки ΔY за рахунок п'яти факторів за методом зворотних ланцюгових підстановок як різниці між чисельником і знаменником відповідного індексу визначаються наступним чином:

$$\begin{aligned} \Delta Y_a &= a_1 b_0 c_0 d_0 j_0 - a_0 b_0 c_0 d_0 j_0; \\ \Delta Y_b &= a_1 b_1 c_0 d_0 j_0 - a_1 b_0 c_0 d_0 j_0; \\ \Delta Y_c &= a_1 b_1 c_1 d_0 j_0 - a_1 b_1 c_0 d_0 j_0; \\ \Delta Y_d &= a_1 b_1 c_1 d_1 j_0 - a_1 b_1 c_1 d_0 j_0; \\ \Delta Y_j &= a_1 b_1 c_1 d_1 j_1 - a_1 b_1 c_1 d_1 j_0. \end{aligned} \quad (6)$$

За методом логарифмування представлена чотирифакторна модель ефективності інвестування у людський капітал на підприємстві (впливу соціального інвестування на синергетичний й емерджентний ефект) матиме наступний вигляд:

$$4_Y = \frac{Y_1}{Y_n} = \frac{a_1 b_1 c_1 d_1 j_1}{a_n b_n c_n d_n j_n} = \frac{a_1}{a_n} \cdot \frac{b_1}{b_n} \cdot \frac{c_1}{c_n} \cdot \frac{d_1}{d_n} \cdot \frac{j_1}{j_n} = i_a \cdot i_b \cdot i_c \cdot i_d \cdot i_j. \quad (7)$$

Логарифми лівої та правої частин співвідношення матимуть наступний вигляд:

$$\ln(i_Y) = \ln(i_a) + \ln(i_b) + \ln(i_c) + \ln(i_d) + \ln(i_j). \quad (8)$$

Аналіз змін зарплатовіддачі на підприємстві «Група Венето» за 2017-2019 рр. свідчить про позитивні зрушення у структурі фонду заробітної плати, показники зарплатовіддачі поступово зростають (1,08 грн.) Застосовуючи метод виявлення ізольованого впливу чинників та логарифмічний метод, у таблиці 2 представлено зміну зарплатовіддачі за рахунок визначених економічних факторів.

Таблиця 2.

**Факторний аналіз зарплатовіддачі на ТОВ «Група Венето» за 2017-2019 рр.
(на основі індексної мультиплікативної чотирифакторної моделі)**

Показник	Метод виявлення ізольованого впливу факторів				Логарифмічний метод			
	Фактор на змінна	ΔY	Абсолютний приріст, у грн	Відносний приріст, у %	$L_n(i)$	ΔY	Абсолютний приріст, у грн	Відносний приріст, у %
Зарплатовіддача (ЗВ), a	1,178	0,218	0,218	3,603	0,164	0,671	0,671	11,08
Питома вага основної заробітної плати (Пв Ф(о)ЗП), b	0,917	-0,119	-0,119	-33,350	0,065	0,267	0,267	74,74
Обернений показник рентабельності продажів (1/Рп), c	1,067	0,089	0,089	1,675	0,096	0,391	0,391	7,33
Рентабельність основної заробітної плати (Розп), d	1,100	0,007	0,007	0,235	0,006	0,024	0,024	0,78
Частка інвестицій в людський капітал у оцінках фонду заробітної плати (чІлк), j	1,005	0,009	0,009	26,523	-0,086	-0,353	-0,353	-1022
Синергетичний й емерджентний ефекти	-	-	0,232	8,519	-	-	-	-
$\ln(i_y)$	-	-	-	-	0,244	-	-	-

Джерело: розраховано авторами.

Відповідно до методики визначення ізольованого впливу факторів, найбільше збільшення заробітної плати у компанії «Група Венето» відбулося за рахунок взаємного збільшення норми прибутку від заробітної плати. До негативного впливу слід віднести зменшення прибутку на 1 грн фонду основної заробітної плати на 33,3%, проте частка інвестицій в людський капітал на підприємстві майже нівелювала негативний вплив останнього у розмірі 26,52 %, що можна сприйняти як стабілізаційний фактор впливу. Враховуючи вплив рентабельності продажів та основної заробітної плати, слід зазначити, що у загальному вигляді це забезпечило збільшення зарплатовіддачі на 3,603%. Дуже важливо, що загальний вплив усіх факторів має позитивні синергетичні та емерджентні ефекти у оцінках 8,519%, що є дуже сприятливою тенденцією.

Логарифмічний метод не виокремлює синергетичний ефект сумарного впливу факторів. Згідно даного методу підвищення питомої ваги основної заробітної плати, яка другому варіанті, зумовлює збільшення зарплатовіддачі на 0,671 грн, або 11,08 %. За оцінками факторів за логарифмічним методом доцільно обережно віднестись до інвестицій в людський капітал на підприємстві, так як існує вірогідність послаблення трудової дисципліни або на край випадок, певних маніпулювань з боку персоналу.

Висновок. У даному дослідженні розглянуто створення комплексної системи стимулювання праці факторна модель вимірювання ефективності інвестування у людський капітал, застосування якої дозволить створити умови для персоналу досягти найбільш високих результатів ефективності і продуктивності праці. Для топ-менеджменту ТОВ «Група Венето» доцільно звертати увагу на постійне зростання взаємної частки рентабельності продажів. Перш за все, пріоритет слід віддавати преміям, які повністю підвищать мотивацію працівників та покращать фінансові показники. Після проведених розрахунків, можна стверджувати, що ключовим напрямком вдосконалення корпоративних стимулів має стати встановлення нематеріальних та матеріальних стимулів при попередньому визначенні норм та розмірів винагород. За результатами представлених розрахунків за чотирифакторною моделлю по зарплатовіддачі та ефективності соціального інвестування, виділимо значимість прибутку, що також безпосередньо впливає на ефективність витрат на оплату праці. На основі авторської моделі мультиплікатора індексу доходу на заробітну плату доведено, що збільшення частки основної заробітної плати суттєво впливає на її ефективність. У процесі факторного аналізу, беручи за приклад компанію ТОВ «Група Венето», вона виявляє тісний взаємозв'язок між показниками ефективності, фінансовими показниками, розумним використанням фондів заробітної плати та інвестиціями у людський капітал або соціальне інвестування. Перспективою подальших досліджень розвитку промислових підприємств та стимулювання персоналу є детальне вивчення впливу прибутку підприємств на економічну ефективність заробітної плати. Такі напрями досліджень відносяться до теоретичного аналізу та побудови економіко-математичної моделі рентабельності фонду заробітної плати.

Література

1. Видатки державного бюджету України (функціональна класифікація) в 2019 р. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/2019/> (дата звернення 22.10.2020)

2. Банних М. В., Тукова Е. А. Методи мотивації та стимулювання праці в організації. Проблеми економіки та менеджменту. 2016. №1 (53). С. 31-34.10.
3. Гамова О.В. Методичні засади кількісної оцінки ефективності оплати праці на промисловому підприємстві. Економічний вісник Донбасу. 2010. № 3. С. 125–127.
4. Никифорова Л. Г. Проектування програм нематеріального стимулювання. Довідник кадровика. 2012. №1. С. 133-137.
5. Махортов Ю. О., Гурочкіна В. В. Стратегічні напрями інклюзивного розвитку України. Науково-практичний журнал «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку». 2018. № 17. С. 35–44. URL: <https://nonproblem.net/wpcontent/uploads/2018/12/6.pdf> (дата звернення 22.10.2020)
6. Гурочкіна В.В., Рябініна Н.О. Реалізація соціального капіталу як ключовий драйвер становлення поведінкової економіки. Соціальна економіка. 2020. № 59. С. 6-13. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-01>(дата звернення 22.10.2020)
7. Сукач О.О. Факторний аналіз показника зарплатовіддачі на підприємстві. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. В. 6. Ч. 3. С. 158-161. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/170.pdf
8. Гурочкіна В. В. Фінансові та інтеграційні механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Гурочкіна Вікторія Вікторівна ; М-во освіти і науки України, Хмельницький нац. ун-т. Хмельницький, 2020. 40 с.
9. Voynarenko M., Dykha M., Hurochkina V., Menchynska O. Modeling the influence of economic factors on the management of business processes of cluster association enterprises. *Espacios*. 2020. 41(12). <http://revistaespacios.com/a20v41n12/a20v41n11p17.pdf>
10. Voynarenko, M., Varnalii, Z., Hurochkina, V. & Menchynska, O. Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), *Advances in Economics, Business and Management Research*, 2019. V. 95, 161-166. URL: <https://www.atlantipress.com/article/125917640>. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>

References

1. Vydatky derzhavnoho biudzhetu Ukrainy (funktsionalna klasyfikatsiia) v 2019 r. [Expenditures of the state budget of Ukraine (functional classification) in 2019] Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/2019/> (data zvernennia 22.10.2020)
2. Bannykh M. V., Tukova E. A. [Methods of motivation and stimulation of work in the organization]. *Metody motyvatsii ta stymuliuvannia pratsi v orhanizatsii. Problemy ekonomiky ta menedzhmentu*. 2016. №1 (53). S. 31-34.10.
3. Hamova O.V. [Methodical bases of a quantitative estimation of efficiency of payment at the industrial enterprise] *Metodychni zasady kilkisnoi otsinky efektyvnosti oplaty pratsi na promyslovomu pidpriemstvi. Ekonomichniy visnyk Donbasu*. 2010. № 3. S. 125–127.
4. Nykyforova L. H. [Design of intangible incentive programs] *Proektuvannia proqram nematerialnoho stymuliuvannia. Dovidnyk kadrovyyka*. 2012. №1. S. 133-137.
5. Makhortov Yu. O. Hurochkina V. V. [Strategic directions of inclusive development of Ukraine]. *Stratehichni napriamy inkluzyvnoho rozvytku Ukrainy. Naukovo-praktychnyi zhurnal «Problemy innovatsiinoinvestytsiinoho rozvytku»*. 2018. № 17. S. 35–44. URL: <https://nonproblem.net/wpcontent/uploads/2018/12/6.pdf>
6. Hurochkina V.V., Riabinina N.O. [Implementation of social capital as a key driver of the behavioral economy]. *Realizatsiia sotsialnoho kapitalu yak kliuchovyi draiver stanovlennia povedinkovoi ekonomiky. Sotsialna ekonomika*. 2020. № 59. S. 6-13. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-01>
7. Sukach O.O. [Factor analysis of the rate of return at the enterprise] *Faktorny analiz pokaznyka zarplatoviddachi na pidpriemstvi. Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. 2014. V. 6. Ch. 3. S. 158-161. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/170.pdf
8. Hurochkina V. V. [Financial and integration mechanisms of industrial enterprises development in emergent economy]. *Finansovi ta intehratsiini mekhanizmy rozvytku promyslovykh pidpriemstv v emerzhentnii ekonomitsi : avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» / Hurochkina Viktoriia Viktorivna ; M-vo osvity i nauky Ukrainy, Khmelnytskyi nats. un-t. Khmelnytskyi, 2020. 40 s.*
9. Voynarenko M., Dykha M., Hurochkina V., Menchynska O. (2020) Modeling the influence of economic factors on the management of business processes of cluster association enterprises. *Espacios*. 41(12). <http://revistaespacios.com/a20v41n12/a20v41n11p17.pdf>
10. Voynarenko, M., Menchynska, O., Varnalii, Z., & Hurochkina, V. (2019). Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), *Advances in Economics, Business and Management Research*, V. 95, 161-166. URL: <https://www.atlantipress.com/article/125917640>. Retrieved from: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>

Надійшла / Paper received: 03.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 658:005:004.896
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-7

ЛИСАК В. М.
Хмельницький національний університет

ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ В АВТОМАТИЗАЦІЮ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-КЛАСТЕРІВ

У статті проаналізовано поширені підходи щодо виявлення факторів впливу на ефективність реалізації проєктів з автоматизації управління промисловим підприємством. Проаналізовано застосування поширених підходів щодо оцінки ефективності автоматизованої системи управління підприємством на різних рівнях зрілості її ІТ-інфраструктури із зазначенням їхніх основних переваг і недоліків, а також надано пріоритетність показнику сукупної вартості володіння як ключовому. Здійснення такої оцінки є важливим завданням автоматизації управління з перспективою формування бізнес-кластеру. Доведено, що для підвищення продуктивності та ефективності використання ERP-системи підприємствам варто враховувати враховувати фактори, що впливають на задоволеність користувачів.

Ключові слова: автоматизована система управління підприємством, оцінка ефективності процесів автоматизації, рівні зрілості інфраструктури автоматизованої системи, методи оцінки ефективності інвестицій, формування бізнес-кластерів

LYSAK V.
Khmelnitskyi National University

IDENTIFICATION OF INFLUENCE FACTORS ON THE INVESTMENTS EFFICIENCY IN AUTOMATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF BUSINESS CLUSTERS FORMATION

The formation of the ERP is a complex and time-consuming process, and therefore for the successful completion of the project it is necessary to develop a strategic plan for management automation and the use of modern approaches to assess its effectiveness. An important aspect of the formation of an effective ERP is to identify, analyze and assess the impact of external and internal factors that affect the satisfaction of future users of the implemented system - staff and managers at all levels. The article analyzes common approaches to identifying factors influencing the effectiveness of projects for automation of industrial enterprise management. The application of common approaches to assessing the effectiveness of an automated enterprise management system at different levels of maturity of its IT infrastructure, indicating their main advantages and disadvantages, and gives priority to the total cost of ownership as a key. It is proved that to increase the productivity and efficiency of ERP-system enterprises should take into account the factors that affect user satisfaction. At present, it is actually possible to determine the effectiveness of IT investments for Ukrainian enterprises is the analysis of whether it is possible to achieve the set goals at the expense of funds allocated for automation, formulated not in the form of their return coefficient, but in terms characterizing the parameters of automated processes. In general, for most modern enterprises before the implementation of AMS it is necessary to conduct an audit and reorganization of their activities to create rational technologies and business processes. Reorganization in this case does not necessarily mean a change in the organizational structure of the enterprise, but the optimization of processes to achieve greater productivity at lower cost. Prospects for the development and maintenance of the system are important for domestic enterprises, which are mainly determined by the developer (supplier) of the automated system, as well as a set of standards that is embedded in the system and its components. In addition, an important role in choosing a supplier is the form of its presence in the domestic market, which is formed by the presence of a network of certified technical support centers, authorized training centers, "hotlines" for consultations and more.

Keywords: enterprise resource and relationship processing systems, evaluation of the effectiveness of automation processes, levels of maturity of the infrastructure of the automated system, methods of evaluating the effectiveness of investments, formation of business clusters

Аналіз останніх досліджень та постановка проблеми. Проблема оцінки ефективності АСУП є важливим дискусійним питанням серед вчених-науковців і досить широко представлена у науково-технічних джерелах [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7]. Водночас, аналіз підходів щодо оцінки ефективності ІТ-продукту, яким безперечно є АСУП, свідчить про наявність певних складностей. На нашу думку, в основному вони зумовлені тим, що ефективність АСУП можна представити як в розрізі економічних показників підприємства, так і на основі технічних показників, власне, самої системи. Варто зазначити, що результативна діяльність підприємства надає можливості для покращання ІТ-складових системи і, відповідно, підвищення її технічної ефективності. В свою чергу, зростання рівня технічної ефективності системи неминуче призводить до покращання функціонування бізнес-процесів та підвищення економічної ефективності підприємства. Через те складно враховувати широкий вибір показників, які характеризують як АСУП, так і підприємство, що призводить до пошуку певного компромісу для вибору критеріїв оцінки ефективності ІТ-системи. Окрім того, комплексність оцінки полягає у застосуванні такої системи показників, яка у достатній мірі дозволить досягти поставлених цілей та не призведе до значних витрат на її реалізацію.

Основний матеріал дослідження. Варто зазначити, що розгляд питання вибору та застосування підходів до оцінки ефективності АСУП нерозривний із визначенням рівнів зрілості ІТ-інфраструктури

підприємства. Найпоширеніші моделі оцінки зрілості підприємства (COBIT, Microsoft IOM, Gartner IT MM, SW CMM тощо) з точки зору еволюції його IT-інфраструктури протягом всього життєвого циклу АСУП визначають 4–6 рівнів, серед яких основними є: започаткування, повторювання, визначення, управління, оптимізація. Кожний з них характеризується сферою ключових процесів та успадковує характеристики попереднього (табл. 1) [8, с. 165–166; 9, с. 73–76; 10, с. 169].

Аналіз згаданих методик свідчить, що у загальному випадку передбачається послідовний перехід АСУП через всі рівні зрілості, проте, на нашу думку, в реальності це відбувається не так, оскільки автоматизація однієї сфери діяльності чи бізнес-процесу може відбуватися швидко, однак відбуватимуться затримки з автоматизацією інших бізнес-операцій. І зрозуміло, що на певному етапі запровадження АСУП постане завдання гармонізації виконання всіх бізнес-процесів, адже інакше швидкість її формування визначатимуть найповільніші ланки проекту автоматизації.

Для підприємств різного типу, профілю та рівня зрілості IT-інфраструктури застосовують різні показники, які отримали назву ключових показників ефективності та мають бути конкретними, вимірюваними, досяжними, орієнтованими на результат і обмеженими в часі [7, с. 66].

Таблиця 1

Характеристики рівнів зрілості автоматизованої системи управління промисловим підприємством*

Напрямок функціонування АСУП	Рівень зрілості					
	0 – Виживання	1 – Усвідомлення	2 – Повторення	3 – Визначення	4 – Управління	5 – Оптимізація
Загальна	Бізнес-процеси підприємств не формалізовані, автоматизована система сформована.	Усвідомлення важливості створення АСУП та формування її управління IT-інфраструктурою.	Зародження формальних процедур для виконання основних бізнес-процесів. Часткова автоматизація на основі інтуїтивного виконання повторюваних завдань.	Детермінування, стандартизація та документування всіх процесів в АСУП. Моніторинг показників, які впливають на ефективність її функціонування.	Застосування кількісних показників оцінки якості ПЗ АСУП та її IT-безпеки.	Постійне та послідовне удосконалення IT-інфраструктури АСУП.
Трудові ресурси	Відсутність уваги до IT-інфраструктури та управління нею.	Визначено орієнтовану на технології організаційну схему управління IT-інфраструктурою АСУП.	IT-орієнтована структура управління. Інвестування у службу IT-забезпечення.	Визначення процесно-орієнтованої структури управління підприємством в АСУП.	Акцент на бізнес-процесах в АСУП та орієнтування на складнішому. Зосередження на обслуговуванні та формалізація управління АСУП.	Оптимізація зовнішніх бізнес-процесів АСУП
Процеси	Відсутність формалізованих на IT-рівні бізнес-процесів.	Існують, проте ще не формалізовані IT-процеси у системі, а усвідомлення таких процесів залежить від способу та інструментарію їх реалізації.	Визначені процеси для служби IT-забезпечення та управління IT-проектами.	Процеси виконуються та частково автоматизовані. Увага надається процесами служби IT-підтримки.	Повна інтеграція та автоматизація бізнес-процесів підприємства в системі. Увага зосереджена на бізнес-процесах та обслуговуванні АСУП.	Динамічна оптимізація IT-ресурсів, запровадження інновацій, застосування бази знань на основі накопиченого досвіду.
Технології	Відсутність формалізованої стратегії розвитку АСУП та інвестування в неї.	Наявні базові інструменти управління. Відсутність формалізованих на програмно-технічне забезпечення.	Застосування IT-інструментів для управління проектами. Визначення стандартів програмно-технічних ресурсів та початок раціоналізації IT-інфраструктури.	Визначення та прийняття інфраструктурних стандартів та політик. Значна увага надається формуванню централізованого управління IT-інфраструктурою.	Формалізація управлінських процесів та їх інструментарію. Залучення зовнішніх надавачів IT-послуг. Управління сукупними потужностями підприємства за допомогою АСУП.	Просування нових технологій оптимізації підприємства, та оптимізація та розвиток АСУП.
Управління	Відсутність формалізованих функцій управління в АСУП.	Незначні видатки на IT-ресурси	Започаткування управління IT-проектами.	Фінансове управління на основі визначених ключових показників ефективності.	Управління витратами на послуги IT-підтримки системи.	Управління АСУП з метою покращення бізнес-показників підприємства.

*Джерело: адаптовано автором на основі [8, с. 165–166; 9, с. 73–76; 10, с. 122–125; 11, с. 28–30]

Проведений нами аналіз науково-технічних джерел дав змогу вирізнити застосування методів оцінки економічної ефективності інвестицій в АСУП на різних рівнях зрілості її IT-інфраструктури (табл. 2). Отже, на найнижчих рівнях зрілості (0–2) єдиноможлива оцінка ефективності вкладених коштів ґрунтується на визначенні загальних капітальних витрат, а власне інвестиційна ефективність забезпечується мінімізацією даного показника. На рівнях зрілості 3–5 можливе врахування СВВ та оцінювання показника повернення інвестицій, а найвищий рівень зрілості характеризується найширшим спектром методів оцінки ефективності інвестованих ресурсів.

Для оцінки економічного ефекту від впровадження використовують показники фінансової групи аналітичних методів, які дозволяють: визначити привабливість АСУП як об'єкта інвестицій (ТСО); виявити

операції, які не додають якості системі (ABC); оцінити альтернативні проекти з різними рівнями фінансування (IRR); визначити можливість та термін окупності проекту (NPV, ROI); оцінити привабливість проекту на основі мінімального терміну його окупності (PBP). Коли оцінюється ефективність АСУП, в першу чергу, керівники підприємств прагнуть оцінити її вплив на економічні показники підприємства в цілому. На жаль, на практиці розрахунок звичних показників ефективності інвестицій типу ROI для проектів автоматизації, викликає значні труднощі, оскільки конкурентні переваги, отримані за рахунок застосування АСУП як ІТ-ресурсу, складно інтерпретувати у вигляді показників для проведення інвестиційного аналізу.

Таблиця 2

**Застосування методів оцінки економічної ефективності інвестицій в АСУП
на різних рівнях зрілості ІТ-інфраструктури***

Метод	Рівень зрілості
Оцінка капітальних витрат на придбання та запровадження програмно-технічних засобів	0, 1, 2
Оцінка сукупної вартості володіння АСУП	3, 4, 5
Оцінка повернення інвестицій в ІТ-інфраструктуру АСУП	3, 4, 5
Стандартні методи оцінки економічної ефективності інвестицій в АСУП	5
Віддача активів	5
Ціна акціонера	5

*Джерело: узагальнено автором на основі [2, с. 267; 5, с. 225–227; 10, с. 122–125; 11, с. 28–30; 12, с. 65–66] та власних досліджень

Поряд з цим, маємо підкреслити, що показник ТСО є ключовим кількісним показником оцінки ІТ та АСУП, оскільки дозволяє оцінювати сукупні витрати на ІТ, аналізувати їх і, відповідно, керувати ними для досягнення найкращої віддачі технологій. Ця методика на сьогодні адаптована для більшості ІТ, систем і платформ, а для кожного класу АСУП існує своя специфіка визначення цього показника.

Основна мета підрахунку вартості володіння, окрім виявлення надлишкових статей витрат – це оцінка можливості повернення вкладених у ІТ коштів. Дані, отримані в результаті розрахунків, використовують для аналізу привабливості ІТ як об'єкта інвестицій (оскільки ТСО відображає видаткову та доходну частини). На сьогодні багато виробників програмного та технічного забезпечення цілеспрямовано проводять дослідження та вживають заходів, спрямованих на зниження сукупної вартості володіння ІТ. Спеціалізовані програми продукти для реалізації розрахунків за такою методикою зазвичай поділяють ІТ-витрати за двома методами: перший – на прямі (планові) і непрямі (позапланові), та другий – капітальні і поточні вкладення [13, 14].

Для використання першого методу, прямі витрати (передбачені бюджетним плануванням – витрати на заробітну плату, придбання технічних та програмних засобів, управління мережею тощо) можливо визначити на основі аналізу фінансової звітності. Що ж до визначення непрямих витрат на ІТ, то їх порахувати складно, і часто взагалі неможливо. Непрямі витрати неможливо запланувати і часом вони можуть сягати половини середніх витрат підприємств на ІТ.

В другому методі враховуються капітальні витрати (на етапі побудови АСУП) та поточні (на етапі функціонування АСУП). До капітальних відносять вартість розробки та впровадження проекту, залучення зовнішніх консультантів, початкові закупівлі основного та додаткового програмного забезпечення, витрати на технічні засоби. Поточними витратами вважають вартість оновлення та модернізації АСУП, витрати на управління, витрати через дії користувачів [13].

До факторів, які впливають на збільшення ТСО відносять: дії кінцевого користувача; невірні налаштування комп'ютерів; надання переваги певним автоматизованим робочим місцям; збільшення кількості мобільних користувачів; ризик помилкового інвестування в ІТ; ризики, спричинені виробниками обладнання та ПЗ; низький захист АСУП тощо [13, 14].

На зменшення ТСО впливають: наявність автоматичного управління робочими місцями; якісне ПЗ для інвентаризації; наявність автоматичної діагностики зловмисного ПЗ на серверах та робочих місцях; наявність централізованої служби допомоги з базою знань для вирішення можливих проблем; застосування засобів мережевого управління системою; наявність системи діагностики помилок для виявлення та попередження незапланованих простоїв; система розмежування прав користувачів для надання доступу лише до необхідних для виконання функціональних обов'язків ПЗ та функцій; наявність системи резервування життєво важливих даних; стандартизовані технічні та програмні засоби АРМ; придбання технічних засобів з ідентичними параметрами; регулярне дослідження витратних складових вартості володіння та скорочення терміну повернення інвестицій; регулярне навчання і сертифікація користувачів та адміністраторів ефективним методам роботи з ІС та програмними застосунками; наявність мотивації в ІТ-персоналу для надання високого рівня сервісу користувачам системи [13, 15].

Методика ТСО виявляє структуру витрат на ІТ та, відповідно, надає можливості для їх скорочення. При спробі зменшити прямі витрати багато підприємств просто скорочують бюджетні видатки на ІТ, не підозрюючи, то результатом стане зростання непрямих витрат. Постійне відстеження ТСО стало стандартною процедурою у функціонуванні великих підприємств, які широко використовують ІТ, оскільки

ефективне управління загальною вартістю володіння інформаційними технологіями є інструментом підвищення прибутковості підприємства в цілому.

Основним недоліком цієї методики є те, що за її допомогою неможливо порівнювати різні варіанти побудови систем. Також, варто зазначити, що при спробі зменшити прямі витрати багато підприємств просто скорочують бюджетні видатки на ІТ, не підозрюючи, що результатом стане зростання непрямих витрат (наприклад, користувачі витратять більше часу на вирішення проблем).

На теперішній час успішність впровадження ІТ у виробництво та пошук ефективних шляхів реалізації продукції значною мірою залежать від плідної співпраці наукових установ та промислових підприємств. Тому виникає потреба аналізу технологічного розвитку і, перш за все, визначення великої кількості факторів, типів взаємозв'язків і властивостей потоків інформації між суб'єктами процесу «виготовлення – збуту» продукції. Вирішення цих завдань в певній мірі залежить від рівня інноваційної діяльності підприємств. Проте, в Україні на сьогодні практично відсутня система класифікації факторів, що впливають на ефективність і результативність оновлення продукції та технологій на підприємствах [16]. Окремі автори у [16, 17] здійснили спроби розробки таких класифікацій, однак жодна з них не містить вичерпної кількості факторів.

Серед безлічі проблем, що виникають при створенні АСУП на промислових підприємствах, хвилюють невдачі з впровадженням ERP, які зумовлені розробкою АСУП більшою мірою автоматизації фінансово-економічних процесів і відкладанням на потім автоматизації основних, виробничих процесів і завдань управління ресурсами виробничого рівня. Проте при цільовому підході до створення дійсно інтегрованої АСУП без вирішення проблем виробництва вже не обійтися. Наявність стійкого попиту на ІТ-ринку є привабливим фактором для появи нових постачальників АСУ, а розвиток конкуренції стимулює їх до постійного оновлення та удосконалення власної продукції. Все це призводить до швидкого морального старіння ІТ-рішень, появи на ринку «сирих» виробів і, як наслідок, зростання фінансових ризиків у підприємств-споживачів та збільшення їх витрат на модернізацію ІТ-інфраструктури.

Збоку підприємств процес відстеження та аналізу всіх новинок, які здатні здійснити вплив на ефективність його діяльності, є досить трудомістким. Оскільки при середньому терміні морального старіння програмного забезпечення 6–12 місяців мінімальний термін здобуття достовірних даних з ефективності рішення становить 2 місяці [18, с. 113]. Окрім того, часто нова версія продукту може виявитися не повністю сумісною з попередньою.

При впровадженні на підприємстві нових рішень потрібно вирішити точно, який з наявних варіантів принесе найбільшу користь, а широкий діапазон потенційних вигод від ІТ ускладнює оцінку її дійсної цінності. Цінність ІТ для бізнесу полягає саме в їх застосуванні до цілей бізнесу, а тому будь-яке вкладення в ІТ є інвестицією і через те необхідно порівнювати відносну цінність декількох потенційних інвестицій та знайти спосіб встановити, яка з них має більше привабливих властивостей.

Очевидно, що при правильному використанні комп'ютерно-інформаційні технології можуть різко підвищити ефективність бізнесу, проте будь-який, навіть найефективніший бізнес відчуває постійну потребу в ресурсах, а тому вони мають бути витрачені з отриманням максимального прибутку у найкоротші терміни. Оскільки ІТ разом з іншими витратними категоріями конкурують за здобуття ресурсів, оцінка і контроль цінності ІТ є дуже важливими.

Як свідчать дослідження, для підвищення продуктивності та ефективності використання ERP-системи підприємствам варто враховувати фактори, що впливають на задоволеність користувачів. Одним із найбільш успішних методів оцінювання ефективності технології є метод опитування користувачів на базі якого були створені та розвинуті такі поширені методики як шкала зручності використання системи (System Usability Scale – SUS), запропонована Д. Бруком та модель прийняття технології (Technology Acceptance Model – TAM), представлену Ф. Дейвісом. У свою чергу, аналіз наукових джерел свідчить, що модель TAM за допомогою лише наявних факторів не достатньо повно характеризує ERP, які є стратегічними на підприємствах, а тому існує потреба у залученні додаткових критеріїв або інтеграції даної методики з іншими моделями оцінки прийняття ІТ [6, 7, 12].

В Україні широкого поширення АСУП набули у 1990-і роки і на початку основна увага приділялася створенню ІТ-інфраструктури та основним мотивом була відсутність у керівників достовірної інформації про стан підприємства, а дати кількісну оцінку втрат через відсутність такої інформації складно. При цьому зовсім залишались по-за увагою супутні ефекти від впровадження АСУ, наприклад, підвищення технологічної і трудової дисципліни, скорочення резервних ресурсних запасів тощо.

Вважаємо, що на теперішній час фактично можливим шляхом визначення ефективності інвестицій в ІТ для українських підприємств є аналіз того, чи можна за рахунок виділених на автоматизацію коштів досягти поставлених цілей, що формулюються не у вигляді коефіцієнта ROI, а в термінах, що характеризують параметри процесів, які автоматизуються.

Загалом, для більшості сучасних підприємств перед впровадженням АСУП необхідно провести аудит та реорганізацію власної діяльності для створення раціональних технологій і бізнес-процесів. Реорганізація в даному випадку зовсім означає не обов'язкову зміну організаційної структури підприємства, а оптимізацію процесів для досягнення більшої продуктивності з меншими затратами.

На нашу думку, основним критерієм, яким варто керуватися при розробці АСУП, має бути

задоволення потреб бізнесу підприємства, а їх варто представляти у вигляді техніко-економічних вимог до системи, а саме: функціональних можливостей, сукупної вартості володіння, перспектив розвитку, підтримки та інтеграції, технічних характеристик тощо. Для того, щоб визначити достатність функціональних можливостей АСУП, необхідно розробити стратегію розвитку підприємства та здійснити формалізований опис діяльності підприємства у вигляді моделі відповідно до поширених методик структурного аналізу.

При формуванні нової більш ефективної АСУП серед альтернативних до існуючої варіантами часто оцінюють сукупну вартість володіння для кожного запропонованого варіанту. При цьому життєвий цикл, на якому оцінюються прямі і непрямі витрати, має включати: час життя існуючої АСУП, час проектування нової системи, час на закупівлю і впровадження елементів нової АСУП та час експлуатації нової системи, необхідний для повернення 90 % вкладених у неї інвестицій. Усі витрати на створення АСУП, які асоціюються з встановленням устаткування та його підготовкою до експлуатації, мають оцінюватися як частина інвестицій. Ці разові витрати можуть включати такі складові, як проектування системи, програмування, тестування системи, перевірка системи, придбання обладнання, розробка та зміна документації, навчання персоналу, тестування та її запуск. Витрати на устаткування включають вартість компонент системи та витрати на неї протягом її життєвого циклу і залежать від реновацій під час формування АСУП, реорганізаційних змін на підприємстві тощо.

Перспективи розвитку і підтримки системи, в основному, визначаються розробником (постачальником) АСУП, а також комплексом стандартів, який закладений в систему та її складові. Окрім того, важливу роль при виборі постачальника є форма його присутності на вітчизняному ринку, яка формується з наявності мережі сертифікованих центрів технічної підтримки, авторизованих навчальних центрів, «гарячих ліній» для консультацій тощо.

Висновки. Таким чином, формування АСУП є складним та трудомістким процесом, особливо з огляду на перспективну участь у формуванні бізнес-кластеру, а тому для успішного завершення проекту необхідна розробка стратегічного плану з автоматизації управління та використання сучасних підходів щодо оцінки її ефективності. Важливим аспектом формування ефективної АСУП є виявлення, аналіз та оцінка впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на задоволеність майбутніх користувачів впроваджуваної системи – персоналу та менеджерів всіх рівнів. Серед вимог до технічного забезпечення АСУП необхідно зосередитися на задоволенні планових технічних потреб, єдиній технології виконання для забезпечення взаємозамінюваності компонент, формуванні системи на основі модульної архітектури, відповідності міжнародним та національним нормам і стандартам, адекватному забезпеченні потреб користувачів системи тощо. Програмне забезпечення повинне мати наступні характеристики: модульність, відкритість, сумісність, масштабованість, кросплатформність, містити інструменти для кіберзахисту, а також функції запобігання збоїв роботи та відновлення функціонування системи тощо. При формуванні автоматизованої системи мають бути ініційовані наступні процеси роботи з персоналом: ефективне навчання, розмежування доступу користувачів до функцій і можливостей системи, постійне удосконалення методів роботи у системі, сертифікація та мотивація служб ІТ-підтримки системи тощо.

Література

1. Бенько М. М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку : монографія / М. М. Бенько. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 336 с.
2. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах / В. М. Гужва. – Київ : КНЕУ, 2001. – 400 с.
3. Business Systems Planning. Information Systems Planning Guide. 2nd ed. IBM Corp. – N.Y. : White Plains, 1978 – 240 p.
4. Collins A. Project Success – A Survey / A. Collins, D. Baccarini // Journal of Construction Research. 2004. – 5(2). – P. 211–231. – doi:10.1142/S1609945104000152
5. Davis F. D. Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology / F. D. Davis // MIS Quarterly. – 1989. – Vol. 13, No. 3. – pp. 319–340. – doi:10.2307/249008.
6. Groover M. P. Automation, Production Systems, and Computer-Integrated Manufacturing / M. P. Groover ; 4th ed. – London : Pearson, 2015. – 811 p.
7. Hamm R. E. Continuous process improvement in organizations large and small: a guide for leaders / R. E. Hamm, R. Fauber, T. Lane, Mitran A. – New York : Momentum Press, 2016. – 86 p.
8. Grabot B. ERP Systems and Organisational Change: A Socio-technical Insight / B. Grabot, A. Mayere, I. Bazet. – Dordrecht : Springer, 2008. – 214 p.
9. Gronwald K.-D. Integrated Business Information Systems: A Holistic View of the Linked Business Process Chain ERP-SCM-CRM-BI-Big Data / K.-D. Gronwald. – Berlin : Springer, 2017. – 206 p.
10. Oakland J. S. Total Quality Management and Operational Excellence. Text with Cases. Imprint / J. S. Oakland. – Abingdon, Oxford : Routledge, 2014. – 500 p.
11. Костров А. В. Информационный менеджмент. Оценка уровня развития информационных систем : монография / А. В. Костров. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2012. – 125 с.

12. Stair R. M. Principles of Information Systems: A Managerial Approach / R. M. Stair, G. W. Reynolds ; 9th Edition. – Boston : Cengage Learning, 2010. – 658 p.
13. Hest T. V. Factors that determine and control the Total Cost of Ownership of an ERP solution / Hest T. V. – Enschede : University of Twente, 2013. – 59 p.
14. Chaffey D. Business Information Management. Improving Performance Using Information Systems / D. Chaffey, S. Wood. – Harlow : FT Prentice Hall, 2005. – 736 p.
15. Chorafas D. N. Integrating ERP, CRM, Supply Chain Management, and Smart Materials / D. N. Chorafas. – Boca Raton : CRC Press, 2001. – 408 p.
16. Покропивний С. Ф. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності / С. Ф. Покропивний, А. П. Новак. – Київ : КНЕУ, 1997. – 184 с.
17. Баронов В. В. Автоматизация управления предприятием / В. В. Баронов и др. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 239 с.
18. Войтко С. В. Управління проектами та стартапами в Індустрії 4.0 / С. В. Войтко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 200 с.

References

1. Benko M. M. Informatsiini systemy i tekhnolohii v bukhgalterskomu obliku : monohrafiia / M. M. Benko. – Kyiv : KNTEU, 2010. – 336 s. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах / В. М. Гужва. – Київ : КНЕУ, 2001. – 400 с.
2. Business Systems Planning. Information Systems Planning Guide. 2nd ed. IBM Corp. – N.Y. : White Plains, 1978 – 240 p.
3. Collins A. Project Success – A Survey / A. Collins, D. Baccarini // Journal of Construction Research. 2004. – 5(2). – P. 211–231. – doi:10.1142/S1609945104000152
4. Davis F. D. Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology / F. D. Davis // MIS Quarterly. – 1989. – Vol. 13, No. 3. – pp. 319–340. – doi:10.2307/249008.
5. Groover M. P. Automation, Production Systems, and Computer-Integrated Manufacturing / M. P. Groover ; 4th ed. – London : Pearson, 2015. – 811 p.
6. Hamm R. E. Continuous process improvement in organizations large and small: a guide for leaders / R. E. Hamm, R. Fauber, T. Lane, Mitran A. – New York : Momentum Press, 2016. – 86 p.
7. Grabot B. ERP Systems and Organisational Change: A Socio-technical Insight / B. Grabot, A. Mayere, I. Bazet. – Dordrecht : Springer, 2008. – 214 p.
8. Gronwald K.-D. Integrated Business Information Systems: A Holistic View of the Linked Business Process Chain ERP-SCM-CRM-BI-Big Data / K.-D. Gronwald. – Berlin : Springer, 2017. – 206 p.
9. Oakland J. S. Total Quality Management and Operational Excellence. Text with Cases. Imprint / J. S. Oakland. – Abingdon, Oxford : Routledge, 2014. – 500 p.
10. Kostrov A. V. Informatsionnyy menedzhment. Otsenka urovnya razvitiya informatsionnykh sistem : monografiya / A. V. Kostrov. – Vladimir : Izd-vo VIGU, 2012. – 125 s.
11. Stair R. M. Principles of Information Systems: A Managerial Approach / R. M. Stair, G. W. Reynolds ; 9th Edition. – Boston : Cengage Learning, 2010. – 658 p.
12. Hest T. V. Factors that determine and control the Total Cost of Ownership of an ERP solution / Hest T. V. – Enschede : University of Twente, 2013. – 59 p.
13. Chaffey D. Business Information Management. Improving Performance Using Information Systems / D. Chaffey, S. Wood. – Harlow : FT Prentice Hall, 2005. – 736 p.
14. Chorafas D. N. Integrating ERP, CRM, Supply Chain Management, and Smart Materials / D. N. Chorafas. – Boca Raton : CRC Press, 2001. – 408 p.
15. Pokropivnyi S. F. Efektyvnist innovatsiino-investytsiinoi diialnosti / S. F. Pokropivnyi, A. P. Novak. – Kyiv : KNEU, 1997. – 184 s.
16. Baronov V. V. Avtomatizatsiya upravleniya predpriatiem / V. V. Baronov i dr. – Moskva : INFRA-M, 2000. – 239 s.
17. Voitko S. V. Upravlinnia proektamy ta startapamy v Industrii 4.0 / S. V. Voitko. – Kyiv : KPI im. Ihoria Sikorskoho, 2019. – 200 s.

Надійшла / Paper received: 17.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 303.02:330.341.1:[334.012.61-022.51 +334.012.61-022.55]

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-8

ГРИГОРУК П. М., ПАЙОНК О. П., САВЧУК О. П., ХРУЩ В. О.
Хмельницький національний університет

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено питання, пов'язані з процесами формування та використанні інноваційного потенціалу підприємств малого і середнього бізнесу. Відзначена важливість інноваційного потенціалу в організації діяльності суб'єктів господарювання як міри характеристики їх готовності до продукування та комерціалізації інноваційної продукції. Розглянуто вплив малих і середніх підприємств на розвиток національної економіки з позицій насичення локальних ринків якісною продукцією, створення робочих місць, забезпечення соціально-економічного розвитку на регіональному рівні в контексті реалізації державних програм інноваційного розвитку. Проведений аналіз вітчизняних та закордонних публікацій щодо особливостей організації інноваційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, проблем формування та використання їх інноваційного потенціалу. Представлено авторське розуміння сутнісного наповнення категорії інноваційного потенціалу, наведені його складові та характеристики. Визначено ролі чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ стосовно формування та реалізації інноваційного потенціалу, наголошено на необхідності щільної співпраці з академічними та науковими інституціями, особливо для малих і середніх підприємств. Встановлена важливість маркетингової складової інноваційного потенціалу малих і середніх підприємств. Обґрунтовано доцільність виділення серед складових потенціалу цифрової складової як важливого чинника посилення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств в умовах цифрової трансформації економіки. Представлений аналіз переваг та недоліків підприємств малого і середнього бізнесу перед великими підприємствами в організації та здійсненні інноваційної діяльності в контексті реалізації інноваційного потенціалу. Представлена система показників, яку можна використовувати для оцінювання ефективності процесів формування та реалізації інноваційного потенціалу. Зроблено висновок щодо складності процедур отримання даних для проведення такого оцінювання.

Ключові слова: малі і середні підприємства, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, формування та використання інноваційного потенціалу, показники інноваційного потенціалу, цифрова складова інноваційного потенціалу.

HRYHORUK P., PAIONK O., SAVCHUK O., KHRUSHCH V.
Khmelnitskyi National University

CHARACTERISTICS OF SHAPING AND REALIZING THE SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES' INNOVATIVE POTENTIAL

The article examines the issues related to the processes of formation and use of the small and medium enterprises' innovative potential. The innovative potential's importance in organizing the activities of business entities as a measure of their readiness to produce and commercialize innovative products is noted. It is considered the influence of small and medium enterprises on the national economy development from the standpoint of saturation of local markets with quality products, job creation, ensuring socio-economic development at the regional level in the context of the implementation of innovative development state programs. The analysis of domestic and foreign publications related to the peculiarities of organizing the small and medium business enterprises' innovative activity, the problems of shaping and using their innovative potential is carried out. The author's understanding of the essential content of the innovative potential category is presented, its components and characteristics are given. The roles of external and internal factors in the formation and implementation of innovative potential are identified, the need for close cooperation with academic and scientific institutions, especially for small and medium enterprises, is emphasized. The importance of the marketing component of small and medium enterprises' innovative potential is established. The expediency of including the digital component to the structural parts of the potential as an important factor in strengthening the competitiveness of small and medium enterprises in the economy's digital transformation is substantiated. The analysis of the advantages and disadvantages of small and medium business entities in front of large enterprises in the organization and implementation of innovative activities in the context of innovative potential realization is presented. A set of indicators is presented, which can be used to assess the effectiveness of processes of innovative potential's formation and implementation. It is concluded that data acquisition procedures are complex for such an assessment.

Keywords: small and medium enterprises, innovative potential, innovative activity, shaping and using the innovative potential, innovative potential indicators, the digital component of innovative potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Рушійною силою розвитку в сучасному високо динамічному бізнес-середовищі є інновації, які багато в чому стали важливим, а часом і вирішальним, інструментом управління суб'єктами господарювання з метою отримання конкурентних переваг, забезпечуючи реальні можливості для завоювання нових позицій на ринку. Характерною особливістю функціонування світової економіки є перехід до економіки знань, в якій визначальними чинниками успішності та високої результативності діяльності кампаній, їх економічного зростання постає спроможність створювати та використовувати інтелектуальні досягнення людей, які проявляються у знаннях, ідеях, нових технологіях. Зрештою, це переорієнтовує стратегічну позицію суб'єктів господарювання на інноваційний шлях розвитку і зумовлює появу на ринках конкурентоспроможної інноваційної продукції. Основною для ефективної реалізації стратегії інноваційного розвитку виступає інноваційний потенціал, який визначає рівень інноваційних

можливостей суб'єкта господарювання, характеризує наявність та здатність використання інтелектуальних, технологічних, кадрових, виробничих та інформаційних ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням для отримання якісних змін в організації всіх бізнес-процесів, продукування нових знань з подальшою їх комерціалізацією шляхом створення інноваційної продукції. Фактично, він відображає готовність підприємства сприймати, продукувати та поширювати інновації, забезпечувати їх впровадження та подальше ефективне використання і поширення.

Значну роль у соціально-економічному розвитку країни відіграють підприємства малого і середнього бізнесу. Сфера малого бізнесу та приватного підприємництва є одним з найважливіших факторів насичення внутрішнього ринку конкурентоспроможною та якісною продукцією, забезпечення робочих місць та покращення добробуту населення, сприяння формуванню та зміцненню класу власників у суспільстві. За даними, представленими у звіті Єврокомісії, у нефінансовому секторі економіки бізнесу малі підприємства становлять понад 99% усіх підприємств країн Європейського Союзу. При цьому частка зайнятості становить близько двох третин від загального значення цього показника в країнах ЄС, частка загального обороту становить близько 56% [1].

Важливу роль малі та середні підприємства відіграють і у вітчизняній економіці. Вони істотно впливають на формування доходів місцевих бюджетів, забезпечуючи створення нових робочих місць; вирішення проблеми подолання безробіття, що пов'язано зі зменшенням кількості та чисельності великих підприємств; здійснюють підтримку та розвиток середнього класу в суспільстві; швидко пристосовуються до ринкових змін, нових обставин тощо [2]. За даними порталу УНІАН з посиланням на джерело в Кабінеті Міністрів України, станом на кінець 2019 р., малий і середній бізнес приносить в економіку країни 55% ВВП [2].

Малий бізнес та приватне підприємництво є важливими чинниками розвитку національної економіки, формування форми власності середнього класу, вирішення проблем зайнятості шляхом створення нових робочих місць, що сприятиме соціальній стабільності суспільства, створенню конкурентного середовища та досягненню стійкого економічного зростання. В контексті реалізації «Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року» [3], особлива увага приділяється прискореному розвитку, стимулюванню та підтримці малого бізнесу та приватного підприємництва. Зокрема, в Національному плані дій щодо реалізації Стратегії зазначено впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва, максимальне спрощення адміністративних процедур, що регулюють діяльність малого та середнього бізнесу. Плановий показник кількості зайнятих працівників на середніх і малих підприємствах на кінець 2025 року становить 9,5 млн осіб, а станом на 2030 р. – 10,5 млн осіб. Значна увага в Стратегії приділена й питанням інноваційного розвитку. Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції на кінець 2025 р. має становити 10,% а на кінець 2030 р. – 15%. Реалістичність досягнення визначених орієнтирів підтверджується незалежними оцінками інноваційного розвитку іноземними інституціями. Так, в оновленому рейтингу «Глобальний інноваційний індекс 2020» Україна піднялась у порівнянні з минулим роком на дві сходинки, посівши 45 місце, зберігши друге місце серед країн із доходом нижче середнього [4]. За Індексом інновацій Bloomberg у 2020 році Україна зайняла 56 місце серед 60 країн і територій світу. [5].

Вирішення зазначених в «Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року» завдань неможливе без розвитку інноваційного потенціалу. Як зазначено в «Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» [6], «...розвиток інноваційного потенціалу – це не тільки шлях динамічного розвитку та успіху, а і засіб забезпечення безпеки та суверенітету держави, її конкурентоспроможності у сучасному світі». Тому вирішення питань, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємств, зокрема малого і середнього бізнесу, залишається актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд питань, пов'язаних з дослідженням інноваційної діяльності підприємств і, зокрема, формуванням, оцінюванням та використанням інноваційного потенціалу як однієї з системних складових ефективності діяльності підприємства залишається у фокусі досліджень впродовж тривалого періоду часу і не втратило інтересу дослідників і на даному етапі розвитку економічної думки.

Інноваційний потенціал є комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності. На даний час має місце велика різноманітність підходів до трактування сутнісного наповнення категорії інноваційного потенціалу, що пояснюється її складністю, багатоаспектністю та постійним розвитком уявлень щодо сутності знань та інновацій [7-13]. При цьому одні автори акцентують увагу на домінуючій характеристиці необхідного обсягу ресурсів для підтримки функціонування підприємства, інші – на здатності та можливості використання різних типів ресурсів для забезпечення ефективності його функціонування, характеристиці міцності підприємства. Структура інноваційного потенціалу переважно визначається як сукупність кадрової, матеріально-технічної, інформаційно-технологічної, інвестиційно-фінансової та організаційної складових. При цьому особлива вага надається фінансовій складовій як необхідній умові забезпечення використання інших складових, та кадровій складовій, як головному джерелу та носієві інновацій. Значна увага приділена підходам до оцінювання інноваційного потенціалу, виокремлюючи при цьому процеси як його формування, так і використання.

Питання, пов'язані з інноваційною діяльністю малих та середніх підприємств, також є предметом досліджень широкого кола вітчизняних та закордонних науковців. Зокрема, в роботах [14-21] серед ключових напрямків досліджень можна відзначити особливості інноваційної діяльності вітчизняних малих і середніх підприємств, причини низької їх інноваційної активності та шляхи і організаційно-економічні заходи їх подолання. Представлений аналіз основних структурних показників, що визначають інноваційний потенціал в контексті досягнення результатів діяльності. Розглянуто особливості формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємств малого та середнього бізнесу в Україні з урахуванням динаміки інноваційної активності вітчизняних малих і середніх підприємств.

Особливості організації інноваційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу за кордоном, сутність, основні типи та особливості конкурентних переваг малих та середніх підприємств, фактори, що впливають на інноваційність їх діяльності, проблеми державної підтримки та залучення фінансових ресурсів до впровадження інновацій, формування та використання інноваційного потенціалу та підходи до формування та вибору на його основі конкурентних стратегій інноваційного розвитку відображені в роботах [22-38]. У вирішенні зазначених питань в наведених публікаціях відображений досвід Словаччини, Сербії, Туреччини, Болгарії, Кенії, Малайзії, Гани, Казахстану, Узбекистану та інших. Більшість з яких є країнами з економікою, що розвивається, а тому їх рішення в галузі інноваційної діяльності та використання інноваційного потенціалу є цікавими і можуть бути адаптованими в нашій країні. При цьому поняття інноваційного потенціалу закордонними дослідниками використовується переважно в контексті здатності компанії створювати інновації, а серед факторів, що його визначають, розглядаються орієнтація на стратегію лідерства та задоволення потреб споживача. Створення інноваційних кластерів на базі малих підприємств та визначення особливостей їх функціонування відображені в роботах [31,32]. Визначення системи показників для оцінювання інноваційного потенціалу в контексті досягнення цілей підприємства представлено в роботах [9, 11, 13,33-38]. При цьому дослідниками робиться акцент на багатомірності опису потенціалу кількісними вимірниками і необхідності урахування показників неметричної природи.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.

Зважаючи на значний доробок вітчизняних та закордонних науковців з питань дослідження сутності інноваційного потенціалу, проблем його формування та оцінювання, слід відзначити істотну різноманітність поглядів на вирішення наведених питань, що зумовлює необхідність їх систематизації та узагальнення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз та узагальнення результатів досліджень стосовно сутності та структури інноваційного потенціалу, визначення основних показників з метою його подальшого оцінювання з урахуванням особливостей діяльності підприємств малого і середнього бізнесу та закордонного досвіду у вирішенні зазначених питань.

Виклад основного матеріалу. Однією з найбільш визначальних компонентів сучасної парадигми конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є концепція інноваційної діяльності. Здатність продукувати та поширювати інновації є важливою детермінантою ефективності діяльності підприємств. Разом з тим, не завжди інновації, що виводяться на ринок, приносять очікувані вигоди як споживачам, так і виробникам. Отже, існують взаємозв'язки між ресурсними можливостями продукувати інновації, здатністю підприємства використати ці можливості та кінцевим ефектом від їх реалізації. Такі взаємозв'язки можна відобразити категорією інноваційного потенціалу. Аналіз публікації, представленої вище, показав, що в багатьох сучасних дослідників панує думка щодо нераціональності визначати інноваційний потенціал лише з позиції одного з домінуючих підходів: ресурсного, функціонального або результативного підходу. На нашу думку, сутнісне наповнення категорії інноваційного потенціалу одночасно включає три компоненти: ресурсну, функціональну та результативну. Ресурсна складова містить всі види матеріальних та нематеріальних ресурсів для організації та здійснення інноваційної діяльності і фактично виступає фундаментом підтримки цього процесу. Функціональна складова відображає здатність, можливості та готовність до використання цих ресурсів в інноваційній діяльності з максимально можливою ефективністю в конкретних умовах ведення бізнесу. Результативна складова є здатністю отримати очікуваний ефект від використання результатів інноваційного процесу. Інноваційний потенціал є латентною характеристикою діяльності підприємства і визначається зовнішнім середовищем, внутрішнім середовищем, інноваційним процесом та стратегією розвитку.

Необхідно розділяти процеси формування та реалізації інноваційного потенціалу. Кожен з них має свої цілі і детермінується своєю сукупністю факторів, умов та засобів досягнення результату. Формування потенціалу здійснюється переважно під дією чинників зовнішнього середовища. Важливим важелем успішності цього процесу є зважена політика урядових інституцій щодо підтримки інновацій та розвитку бізнес-середовища, що може каталізувати ринок в напрямку впровадження інновацій та інтенсифікації конкуренції. Розвинена конкуренція на ринку як на локальних, так і міжнародних, є важливою складовою процесів стимулювання ринкової ефективності та корпоративної продуктивності діяльності підприємств, сприяє пошуку більших можливостей для впровадження інновацій. Співпраця з науковими та академічними інституціями дозволяє отримувати актуальні знання не лише стосовно нових технічних та технологічних рішень, але й відносно створення раціональної організаційної структури підприємства, ефективної системи

менеджменту, вибору стратегії ринкової поведінки, що також сприяє формуванню інноваційного потенціалу.

Реалізація потенціалу може бути здійснена шляхом використання можливостей складових внутрішнього середовища при відповідній організації та інтенсифікації інноваційної діяльності та імплементації стратегій інноваційного розвитку. При цьому інноваційні можливості, окрім ефективного використання всіх видів ресурсів для досягнення мети, також передбачають організаційну здатність генерувати та реалізовувати нові ідеї на основі розвитку, підтримки та стимулювання креативного потенціалу персоналу, формування необхідних ділових навичок шляхом використання як власного, так і зовнішнього досвіду та знань. Організаційна культура внутрішнього середовища повинна бути орієнтована на мотивацію інноваційної діяльності, забезпечення простору для помилок і ризиків, створення можливостей для навчання та переймання передового досвіду. Важлива роль також відводиться процесам, орієнтованим на оновлення та розвиток маркетингу в контексті всіх його складових, комерціалізації інноваційних продуктів, урахування потреб ринку та пристосовувати їх до уподобань споживачів. В певному сенсі індикатором реалізації інноваційного потенціалу може виступати процес дифузії інновацій, який здійснює безпосередній вплив як на зовнішнє, так і внутрішнє середовище, надає нові можливості щодо відтворення та розвитку інновацій, сприяє зростанню кількісних та якісних характеристик інноваційного потенціалу.

Малі і середні підприємства мають певні переваги перед великими підприємствами у провадженні інноваційної діяльності, серед яких варто відзначити наступні:

- менша інерційність у здійсненні виробничої діяльності і, як наслідок, здатність більш швидкої комерціалізації інновацій;
- більш висока гнучкість та здатність швидко та ефективно адаптуватись до кон'юктурних змін на ринку та споживчих уподобань;
- низький рівень непрямих витрат, що сприяє зниженню собівартості інноваційної продукції;
- менший рівень бюрократизму в управлінні, що сприяє прискореному переходу від інноваційної ідеї до інноваційного продукту;
- орієнтованість на локальні ринки, що сприяє більш швидкому впровадженню інноваційної продукції;
- наявність безпосередніх контактів зі стейкхолдерами та бенефіціарами.

Серед негативних чинників інноваційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу варто відзначити:

- низькі ресурсні можливості, що перешкоджає реалізації великих інноваційних проєктів;
- менші можливості технічної та технологічної підтримки випуску інноваційної продукції;
- відсутність належного рівня інтелектуального потенціалу для генерування та впровадження інновацій;
- низький рівень наукової підтримки виробничої діяльності;
- складний доступ до державного фінансування інноваційних проєктів;
- складність отримання кредитів на вигідних умовах;
- менші можливості протистояти конкурентній боротьбі;
- складність виходу на зовнішні ринки збуту;
- менша схильність до впровадження ризикових проєктів внаслідок меншого «запасу міцності».

Наведені недоліки знижують можливості малих і середніх підприємств по формуванню інноваційного потенціалу, однак надають певні переваги по його реалізації.

Узагальнюючи погляди науковців [8, 10, 13, 39-41] щодо структури інноваційного потенціалу, та сучасні тенденції розвитку економіки, її можна визначити, як сукупність таких компонентів:

- ресурсного;
- техніко-технологічного;
- кадрового;
- інтелектуального (наукового);
- інформаційного;
- маркетингового;
- цифрового.

Кожна з цих складових певною мірою відповідає описаним вище процесам формування та реалізації інноваційного потенціалу. Виділення маркетингової складової, особливо є важливим для інноваційного потенціалу малих і середніх підприємств. Згідно з результатами досліджень, представленими в [7, 42], характерною рисою інноваційного процесу малих підприємств є перевага маркетингових та процесових інновацій, які в період 2016-2018 рр. становили близько трьох четвертих всіх інновацій, у той час, як для великих підприємств домінуючими є технологічні та продуктові інновації.

На наш погляд, в структурі інноваційного потенціалу доцільним є виділення цифрової складової. Вона характеризує сучасні тенденції діджиталізації: виробничих процесів, підприємництва, економічних відносин в цілому в умовах цифрової трансформації та адаптації сучасного бізнесу до нових технологічних умов, зокрема розвитку Індустрії 4.0. Важливим аспектом такої трансформації виступає ІТ-конвергенція, яка

забезпечує якісно новий рівень інтеграції технологій шляхом формування комунікаційного середовища економічних відносин за рахунок розширення ІТ-інфраструктури та збільшення впливу інформаційної складової. Ми підтримуємо думку автора роботи [43], що «з ростом цифровізації інформація починає відігравати все більш важливу роль і переважати в економіці, стимулюючи її інноваційний розвиток... можна стверджувати, що всі бізнес-процеси здійснюються у фізичній та цифровій економіці паралельно». З іншого боку цифрова складова інноваційного потенціалу відображає формування необхідних цифрових компетентностей у персоналу для успішної імплементації технологічних аспектів Індустрії 4.0. В контексті таких компетентностей стає все більш застосовуваним цифровий маркетинг, як ефективний шлях розвитку малого та середнього бізнесу. Він прирівнює шанси таких підприємств в онлайн-умовах, сприяючи успішній конкуренції з великими компаніями. На наш погляд, впровадження інновацій дає змогу прискорити процес адаптації підприємств до вимог цифрової економіки та електронної комерції, сприяє імплементації інформаційних та цифрових технологій у процеси виробництва та реалізації продукції.

Не акцентуючи уваги та технологічних аспектах процедури оцінювання інноваційного потенціалу та особливостях її реалізації для малих і середніх підприємств, відзначимо, що проблема оцінювання залишається актуальною і до кінця не вирішеною. Зокрема, її вирішення передбачає формування системи показників, що на думку багатьох науковців [8, 9, 13, 33-36] також являє собою окреме складне завдання. Виходячи з наведених вище міркувань стосовно питань, пов'язаних зі структурою інноваційного потенціалу та процесами його формування і реалізації, на наш погляд, система показників для його оцінювання повинна містити такі групи характеристик, але не обмежуватись ними:

- показники наявного ресурсного забезпечення виробничого процесу;
- показники ефективності використання наявних ресурсів;
- показники фінансового стану підприємства;
- показники, що відображають результативність інноваційної діяльності.

Наведені показники зазвичай допускають кількісне вимірювання, а тому при оцінюванні інноваційного потенціалу можуть використовуватись різні техніки, пов'язані з математичним опрацюванням даних, зокрема, технологія комплексного інтегрального оцінювання [44, 45].

Зазначимо, що наведена система показників дозволяє оцінити інноваційний потенціал в контексті результату його формування. Для оцінювання реалізації інноваційного потенціалу необхідно урахувати дані, які відображають апостеріорну інформацію стосовно ефективності інноваційної діяльності. Така система показників має відображати такі характеристики:

- рівень реалізації інноваційної продукції;
- рівень успіху, пов'язаний з впровадженням та реалізацією інновацій;
- рівень конкурентоспроможності ;
- рівень сприйняття споживачами інноваційних товарів;
- рівень ефективності дифузійних процесів нових продуктів та послуг.
- рівень інтелектуального капіталу;
- рівень інноваційної культури та розвитку персоналу;
- рівень залучення інвестицій для фінансування інноваційних проєктів;
- загальний інноваційний рівень підприємства;
- рівень соціальних інновацій, спрямованих на розвиток внутрішнього та зовнішнього соціального середовища діяльності підприємства.

Зауважимо, що наведені характеристики мають неметричну природу і відображають латентні властивості ефективності реалізації інноваційного потенціалу. До того ж, можуть мати місце проблеми з вимірюванням складових, які також можуть мати неметричну природу, зокрема, відображати результати експертного оцінювання або рейтингування підприємств, тому для їх урахування в процедурах оцінювання потрібно використання спеціальних методів квантифікації даних.

Наведені переліки показників не є вичерпними і лише ілюструють окремі характеристики процесу оцінювання інноваційного потенціалу та його складності. Конкретний набір показників має визначатись, виходячи з доступності даних, цілей дослідження та можливостей їх опрацювання математичними та статистичними методами.

Висновки. Малі та середні підприємства стають дедалі важливішим фактором на шляху до досягнення розумного, стійкого та всебічного розвитку національної економіки. Дослідження світових та вітчизняних тенденцій розвитку економіки підтверджують тезу, що інновації є головним рушієм економічного зростання суб'єктів господарювання, виступають дієвим засобом підвищення ефективності та прибутковості їх діяльності, досягнення стратегічних цілей та забезпечення стійкого розвитку, сприяють отриманню конкурентних переваг та завоюванню міцних позицій на ринку. Посилення інноваційної діяльності підприємств, у тому числі малих і середніх, є одним з головних завдань, що відображено в стратегічних урядових програмах розвитку економіки.

Проведений аналіз вітчизняних та закордонних публікацій дозволив визначити особливості організації інноваційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, окреслити проблематику інноваційного потенціалу як спроможності підприємства до успішної інноваційної діяльності.

Запропоноване сутнісне наповнення категорії інноваційного потенціалу відображає триєдність ресурсної, функціональної та результативної складових організації та здійснення інноваційної діяльності і визначається зовнішнім середовищем, внутрішнім середовищем, інноваційним процесом та стратегією розвитку. Встановлено, що зовнішнє середовище здійснює домінуючий вплив на процеси формування інноваційного потенціалу шляхом формування ресурсної складової потенціалу, державної підтримки впровадження інноваційних проєктів, інтеграції результатів науково-дослідної діяльності, імплементації знаннєвої складової та передових практик у процеси ведення бізнесу. Розглянута структура інноваційного потенціалу, яку запропоновано доповнити цифровим компонентом, який відображає сучасні тенденції повсюдного проникнення ІТ-технологій у всі бізнес-процеси та можливості формування необхідних цифрових компетентностей у персоналу для успішної імплементації технологічних цифрової економіки.

Визначені особливості малих і середніх підприємств, що надають їм певні переваги у реалізації інноваційного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності їх функціонування. Разом з тим, з позицій ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, яке детермінує процеси формування інноваційного потенціалу, малі і середні підприємства не можуть скласти конкуренцію великим, що часто є вирішальним чинником у здатності впроваджувати інновації. Сформовано висновок, що для оцінювання інноваційного потенціалу варто розділяти процеси його формування та використання з формуванням необхідної системи показників для кожного випадку. Якщо формування потенціалу можна відобразити кількісними вимірниками, то його реалізація відображається переважно якісними характеристиками, які мають неметричну природу, а тому ускладнюють процедури оцінювання.

Напрямами подальших досліджень є розроблення підходу до вирішення завдань оцінювання інноваційного потенціалу з урахуванням наведених особливостей цього процесу.

Література

1. Статистика щодо малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cutt.ly/gge9XSB>
2. Малий та середній бізнес в Україні дає 55% ВВП – Кабмін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cutt.ly/gkvp2P2>
3. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html
4. The Global Innovation Index (GII) 2020 : Who Will Finance Innovation? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://globalinnovationindex.org/Home>
5. Рейтинг інновацій Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ain.ua/2020/01/21/rejting-innovacij-bloomberg/>
6. Україна. Кабінет Міністрів. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : розпорядження : [Схвалено Кабінетом Міністрів України 10 липня 2019 р. № 526-р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>
7. Ворона А. В. Інноваційна активність підприємств як перспектива розвитку національної економіки України [Електронний ресурс] / А. В. Ворона // Ефективна економіка. – 2020. – № 3. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/157.pdf. doi : 10.32702/2307-2105-2020.3.155
8. Вакалюк В. А. Інноваційний потенціал сучасного підприємства : структура та оцінка / В.А. Вакалюк // Приазовський економічний вісник. – 2019. – Вип.4(15). – С. 72-78.
9. Гаєвська Л.М. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / Л.М. Гаєвська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 15. – С. 192–196.
10. Глушенкова А. А. Структура інноваційного потенціалу підприємств сфери телекомунікацій та інформатизації. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2016. № 4 (18). С. 100–106.
11. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства : сутність та система захисту [Електронний ресурс] / В. В. Гурочкіна // Економіка : реалії часу. – 2015. – № 5(21). – С. 51–57. Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>.
12. Джаман М. О. Сучасний стан інноваційного потенціалу України. Економічний форум. 2016. № 3. С. 27–36.
13. Єпіфанова І. Методологія оцінювання інноваційного потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / Ірина Єпіфанова, В'ячеслав Дездеула // Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal. – 2020. – Т. 6, №. 3. – С. 171-190. – Режим доступу : <https://are-journal.com/are/article/view/343>
14. Андреев Д. В. Інноваційний розвиток малого та середнього бізнесу : шляхи вдосконалення державної політики / Д. В. Андреев // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2016. – № 6. – С. 69-76.
15. Бурцева О. Є. Державна підтримка малого інноваційного бізнесу в Україні / О. Є. Бурцева // Менеджер. – 2016. – № 3. – С. 45-51.
16. Камінчан Г. В. Інноваційна активність малого та середнього бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Г. В. Камінчан. – Режим доступу : <https://core.ac.uk/download/pdf/217450766.pdf>
17. Колісніченко П. Т. Інноваційна діяльність підприємств малого та середнього бізнесу в Україні :

тенденції та перспективи [Електронний ресурс] / П. Т. Колісниченко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2017. – Випуск 4(60). – Режим доступу : http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/4_60_2017_ukr/7.pdf

18. Лояк Л. М. Роль інновацій у розвитку малого підприємництва / Л. М. Лояк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. – Вип. 1. – С. 110-114.

19. Матвій І. Є. Інноваційна активність малого бізнесу в Україні : стан та перспективи / І. Є. Матвій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : «Проблеми економіки та управління». – 2016. – № 847. – С. 124-129

20. Мірошник Р. О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні : проблеми і перспективи / Р. О. Мірошник, У. О. Прокоп'єва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2020. – Т. 4, № 1. – С. 63-71. Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_4_10

21. Fedulova I. Small business in Ukraine : peculiarities and problems of development in the conditions of the fourth industrial revolution [Електронний ресурс] / I. Fedulova, G. Piatnytska, L. Lukashova // Marketing and Management of Innovations. – 2018. – No. 3. – pp. 216-228. – Режим доступу : <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-19>

22. Ustemorov A. Financing of innovative activity of small and medium business / A. Ustemorov, S. Arystanbayeva, S. Intykbayeva // Journal of advanced research in law and economics. 2018. – vol. 9, No. 2. – pp. 721-728. doi :[https://doi.org/10.14505/jarle.v9 2\(32\).34](https://doi.org/10.14505/jarle.v9 2(32).34) .

23. Eric D. Financing innovative small and medium-sized enterprises in times of crisis / D Eric., I. Beraha, S. Djuricin // Romanian Journal of Economics. – 2011. – vol. 33(2(42)). – pp. 59-74.

24. Ayranci A. E. Financing of innovative small and medium-sized enterprises. A research in Turke [Електронний ресурс] / А. Е. Ayranci, Е. Ayranci // International journal of academic research in accounting, Finance and management sciences. – 2016. – Vol. 6, No.1, January 2016, pp. 100–114. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v6-i1/1997>

25. Kulmaganbetova A. Innovative potential of small and medium business [Електронний ресурс] / А. Kulmaganbetova, I. Dubina, Z. Rakhmetulina, E. Tlessova, Z. Tulegenova // Entrepreneurship and sustainability issues. – 2020. – Vol. 8, No. 2. – pp. 1286-1304. – Режим доступу : [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2\(76\).doi:10.9770/jesi.2020.8.2\(76\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2(76).doi:10.9770/jesi.2020.8.2(76))

26. Bayadilova B.M. The research on the innovative potential of small and medium-sized enterprises under the formation of a new technological structure (based on data of east Kazakhstan region) [Електронний ресурс] / B.M. Bayadilova // Reports of the National Academy of Sciences of the republic of Kazakhstan. – 2019. – Vol. 1. – No. 323. – pp. 75 – 78. – Режим доступу : <https://doi.org/10.32014/2019.2518-1483.10>

27. Haddad M.I. Strategies for implementing innovation in small and medium-sized enterprises [Електронний ресурс] / M.I. Haddad, I.A., Williams, M.S. Hammoud, R.J. Dwyer // World journal of entrepreneurship, management and sustainable development, Vol. 16. – No. 1. – pp. 12-29. Режим доступу : <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-05-2019-0032>

28. Emilova Yulev-Chuchulayna R. Innovative development and factors affecting the innovative activity of small and medium-sized enterprises [Електронний ресурс] / R. Emilova Yulev-Chuchulayna // Knowledge international journal. – 2019. – Vol. 35, No. 1. – pp. 283 – 287. – Режим доступу : <https://ikm.mk/ojs/index.php/KIJ/article/view/2360>

29. Bigliardi B. Innovative characteristics of small and medium enterprises [Електронний ресурс] / B. Bigliardi, P. Colacino, A. I. Dormio // Journal of technology management and innovation. – 2011. – Vol. 6. – No. 2. – pp. 83-93. – Режим доступу : <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242011000200006>

30. Haddad M. I. Strategies for implementing innovation in small and medium-sized enterprises [Електронний ресурс] / M. I. Haddad, I. A. Williams, M .S. Hammoud, R. J. Dwyer // World journal of entrepreneurship, management and sustainable development. – 2019. – Vol. 16, No. 1. – pp. 12-29. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-05-2019-0032>

31. Mawardi M. K. The factors of SME cluster developments in a developing country : the case of Indonesian clusters / M. K. Mawardi, T. Choi, N. Perera. – ICSB World Conference. Stockholm : ICSB, 2011. – pp. 408-408

32. Gudda P. Effect of Clustering and Collaboration on Product Innovativeness : The Case of Manufacturing Small and Medium Enterprises (SMEs) in Kenya [Електронний ресурс] / P. Gudda, H. M. Bwisa, J. M. Kihoro // International journal of academic research in business and social sciences. – 2013. – Vol. 3, No. 7. – pp. 42-55. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBSS/v3-i7/8> . – doi : 10.6007/IJARBSS/v3-i7/8

33. Кулмаганбетова А. Покомпонентная оценка инновационного потенциала субъектов малого и среднего бизнеса : опыт Казахстана [Електронний ресурс] / А. Кулмаганбетова, И. Дубина, Ж. Рахметулина // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2019. – № 3. – С. 60-68. – Режим доступу : <http://journal.asu.ru/ec/article/view/epb201935>

34. Lesakova L. Evaluating innovations in small and medium enterprises in Slovakia [Електронний ресурс] / L. Lesakova // Procedia - Social and behavioral sciences. – 2014. – Vol. 110. – pp. 74-81. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.849>

35. Кулмаганбетова А. С. Инновационный потенциал малого и среднего бизнеса : теория и практика оценки (по материалам предприятий Казахстана) : монография / А.С. Кулмаганбетова, И.Н. Дубина, Ж.Б. Рахметулина. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 166 с.
36. Kozureva O. Formation and evaluation of company's innovative potential / O. Kozureva, V. Khaustova, D. Novikov // Management of innovative development the economic entities : collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko, in 2 Vol. / Higher School of Social and Economic. – Przeworsk : Wydawnictwo i Drukarnia NOVA SANDEC, 2018. – Vol. 2. – pp. 33-43.
37. Kalgulova R. Z. The economic essence of the innovative potential of small and medium-sized enterprises [Електронний ресурс] / R. Z. Kalgulova, K. M. Zhumaxanova, Z. K. Yessymkhanova // News of the National Academy of Sciences of the republic of Kazakhstan. Series of social and human sciences. – 2020. – Vol. 1, No. 329. – pp. 103 – 112. – Режим доступу : <https://doi.org/10.32014/2020.2224-5294.11>
38. Langham J. Innovation potentiality : measuring organisational innovation potential in the Canadian public sector [Електронний ресурс] / J. Langham, N. Paulsen // Academy of management annual meeting proceedings. – 2020. – No. 1. – paper 18077. – Режим доступу : <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2020.18077abstract>
39. Яненко І. Г. Інноваційний потенціал підприємства : складові та фактори впливу [Електронний ресурс] / І. Г. Яненко, Н. П. Бабкова-Пилипенко // Науковий огляд. – 2015. – Т. 4, № 14. – Режим доступу : <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/465>
40. Сидорчук І.П. Сутність, структура та особливості оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства / І.П. Сидорчук // Економіка і регіон. – 2014. – № 2 (45). – С. 97-101.
41. Мацко Н.Г. Інноваційний потенціал як підсистема потенціалу інноваційного розвитку / Н.Г. Мацко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. – Вип. 6(74). – С. 84-90. – doi : <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-6-36>
42. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році : аналітична довідка / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша та ін. – К. : УкрІНТЕІ, 2019. – 80 с.
43. Скорик О. О. Особливості інноваційного підприємництва у цифровій економіці [Електронний ресурс] / О. О. Скорик // Ефективна економіка. – 2020. – № 7. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8047> . doi : 10.32702/2307-2105-2020.7.55
44. Григорук П. М. Теоретичні аспекти побудови інтегрального показника / П. М. Григорук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5, т. 1. – С. 240-247.
45. Григорук П. М. Інтегральне оцінювання рівня та динаміки інноваційного потенціалу регіону / П. М. Григорук, Н. А. Хрущ // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – №3. – С. 109-129.

References

1. Statystyka shchodo malykh ta serednykh pidpriemstv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://cutt.ly/gge9XSB>
2. Malyi ta serednii biznes v Ukraini daie 55% VVP – Kabmin [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://cutt.ly/gkvp2P2>
3. Stratehiia staloho rozvytku Ukrainy na period do 2030 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html
4. The Global Innovation Index (GII) 2020 : Who Will Finance Innovation [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://globalinnovationindex.org/Home>
5. Reitynh innovatsii Bloomberg [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://ain.ua/2020/01/21/rejting-innovacij-bloomberg/>
6. Ukraina. Kabinet Ministriv. Stratehiia rozvytku sfery innovatsiinoi diialnosti na period do 2030 roku : rozporiadzhennia : [Skhvaleno Kabinetom Ministriv Ukrainy 10 lyupnia 2019 r. № 526-r.] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>
7. Vorona A. V. Innovatsiina aktyvnist pidpriemstv yak perspektyva rozvytku natsionalnoi ekonomiky Ukrainy [Elektronnyi resurs] / A. V. Vorona // Efektyvna ekonomika. – 2020. – № 3. – Rezhym dostupu : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/157.pdf . doi : 10.32702/2307-2105-2020.3.155
8. Vakaliuk V. A. Innovatsiinyi potentsial suchasnoho pidpriemstva : struktura ta otsinka / V.A. Vakaliuk // Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk. – 2019. – Vyp.4(15). – S. 72-78.
9. Haievska L.M. Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva ta yoho otsinka / L.M. Haievska // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2017. – № 15. – S. 192–196.
10. Hlushenkova A. A. Struktura innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv sfery telekomunikatsii ta informatyzatsii. Ekonomika. Menedzhment. Biznes. 2016. № 4 (18). S. 100–106.
11. Hurochkina V. V. Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva : sutnist ta systema zakhystu [Elektronnyi resurs] / V. V. Hurochkina // Ekonomika : realii chasu. – 2015. – № 5(21). – S. 51–57. Rezhym dostupu : <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>.
12. Dzhaman M. O. Suchasnyi stan innovatsiinoho potentsialu Ukrainy. Ekonomichnyi forum. 2016. № 3. S. 27–36.
13. Iepifanova I. Metodolohiia otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / Iryna Yepifanova, Viacheslav Dzhezhdzula // Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal. – 2020. – Т. 6, № 3. – S. 171-190. – Rezhym dostupu : <https://are-journal.com/are/article/view/343>
14. Andreiev D. V. Innovatsiinyi rozvytok maloho ta serednoho biznesu : shliakhy vdoskonalennia derzhavnoi polityky / D. V. Andreiev // Teoriia i praktyka intelektualnoi vlasnosti. – 2016. – № 6. – S. 69-76.
15. Burtseva O. Ye. Derzhavna pidtrymka maloho innovatsiinoho biznesu v Ukraini / O. Ye. Burtseva // Menedzher. – 2016. – № 3. – S. 45-51.
16. Kaminchan H. V. Innovatsiina aktyvnist maloho ta serednoho biznesu v Ukraini [Elektronnyi resurs] / H. V. Kaminchan. – Rezhym dostupu : <https://core.ac.uk/download/pdf/217450766.pdf>
17. Kolisnichenko P. T. Innovatsiina diialnist pidpriemstv maloho ta serednoho biznesu v Ukraini : tendentsii ta perspektyvy [Elektronnyi resurs] / P. T. Kolisnichenko // Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. – 2017. – Vypusk 4(60). – Rezhym dostupu : http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/4_60_2017_ukr/7.pdf

18. Loiak L. M. Rol innovatsii u rozvytku maloho pidpriemnytstva / L. M. Loiak // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. – 2016. – Vyp. 1. – S. 110-114.
19. Matvii I. Ye. Innovatsiina aktyvnist maloho biznesu v Ukraini : stan ta perspektyvy / I. Ye. Matvii // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Seriya : «Problemy ekonomiky ta upravlinnia». – 2016. – № 847. – S. 124-129
20. Miroshnyk R. O. Rozvytok maloho i serednoho biznesu v Ukraini : problemy i perspektyvy / R. O. Miroshnyk, U. O. Prokopieva // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Seriya «Problemy ekonomiky ta upravlinnia». – 2020. – T. 4, № 1. – S. 63-71. Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_4_10
21. Fedulova I. Small business in Ukraine : peculiarities and problems of development in the conditions of the fourth industrial revolution [Elektronnyi resurs] / I. Fedulova, G. Piatnytska, L. Lukashova // . Marketing and Management of Innovations. – 2018. – No. 3. – pp. 216-228. – Rezhym dostupu : <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-19>
22. Ustemorov A. Financing of innovative activity of small and medium business / A. Ustemorov, S. Arystanbayeva, S. Intykbayeva // Journal of advanced research in law and economics. 2018. – vol. 9, No. 2. – pp. 721-728. doi :[https://doi.org/10.14505/jar.le.v9.2\(32\).34](https://doi.org/10.14505/jar.le.v9.2(32).34) .
23. Eric D. Financing innovative small and medium-sized enterprises in times of crisis / D Eric., I. Beraha, S. Djuricin // Romanian Journal of Economics. – 2011. – vol. 33(2(42)). – pp. 59-74.
24. Ayranci A. E. Financing of innovative small and medium-sized enterprises. A research in Turke [Elektronnyi resurs] / A. E. Ayranci, E. Ayranci // International journal of academic research in accounting, Finance and management sciences. – 2016. – Vol. 6, No.1, January 2016, pp. 100–114. – Rezhym dostupu : <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v6-i1/1997>
25. Kulmaganbetova A. Innovative potential of small and medium business [Elektronnyi resurs] / A. Kulmaganbetova, I. Dubina, Z. Rakhmetulina, E. Tlessova, Z. Tulegenova // Entrepreneurship and sustainability issues. – 2020. – Vol. 8, No. 2. – pp. 1286-1304. – Rezhym dostupu : [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2\(76\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.2(76)). doi : 10.9770/jesi.2020.8.2(76)
26. Bayadilova B.M. The research on the innovative potential of small and medium-sized enterprises under the formation of a new technological structure (based on data of east Kazakhstan region) [Elektronnyi resurs] / B.M. Bayadilova // Reports of the National Academy of Sciences of the republic of Kazakhstan. – 2019. – Vol. 1. – No. 323. – pp. 75 – 78. – Rezhym dostupu : <https://doi.org/10.32014/2019.2518-1483.10>
27. Haddad M.I. Strategies for implementing innovation in small and medium-sized enterprises [Elektronnyi resurs] / M.I. Haddad, I.A., Williams, M.S. Hammoud, R.J. Dwyer // World journal of entrepreneurship, management and sustainable development, Vol. 16. – No. 1. – pp. 12-29. Rezhym dostupu : <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-05-2019-0032>
28. Emilova Yulev-Chuchulayna R. Innovative development and factors affecting the innovative activity of small and medium-sized enterprises [Elektronnyi resurs] / R. Emilova Yulev-Chuchulayna // Knowledge international journal. – 2019. – Vol. 35, No. 1. – pp. 283 – 287. – Rezhym dostupu : <https://ikm.mk/ojs/index.php/KIJ/article/view/2360>
29. Bigliardi B. Innovative characteristics of small and medium enterprises [Elektronnyi resurs] / B. Bigliardi, P. Colacino, A. I. Dormio // Journal of technology management and innovation. – 2011. – Vol. 6. – No. 2. – pp. 83-93. – Rezhym dostupu : <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242011000200006>
30. Haddad M. I. Strategies for implementing innovation in small and medium-sized enterprises [Elektronnyi resurs] / M. I. Haddad, I. A. Williams, M. S. Hammoud, R. J. Dwyer // World journal of entrepreneurship, management and sustainable development. – 2019. – Vol. 16, No. 1. – pp. 12-29. – Rezhym dostupu : <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-05-2019-0032>
31. Mawardi M. K. The factors of SME cluster developments in a developing country : the case of Indonesian clusters / M. K. Mawardi, T. Choi, N. Perera. – ICSB World Conference. Stockholm : ICSB, 2011. – pp. 408-408
32. Gudda P. Effect of Clustering and Collaboration on Product Innovativeness : The Case of Manufacturing Small and Medium Enterprises (SMEs) in Kenya [Elektronnyi resurs] / P. Gudda, H. M. Bwisa, J. M. Kihoro // International journal of academic research in business and social sciences. – 2013. – Vol. 3, No. 7. – pp. 42-55. – Rezhym dostupu : <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBSS/v3-i7/8> . – doi : 10.6007/IJARBSS/v3-i7/8
33. Kulmaganbetova A. Pokomponentnaya ocenka innovatsionnogo potentsyala subektov malogo i srednego biznesa : opyt Kazakhstana [Elektronnyi resurs] / A. Kulmaganbetova, Y. Dubina, Zh. Rakhmetulina // Ekonomika. Profesiya. Biznes. – 2019. – № 3. – S. 60-68. – Rezhym dostupu : <http://journal.asu.ru/ec/article/view/epb201935>
34. Lesakova L. Evaluating innovations in small and medium enterprises in Slovakia [Elektronnyi resurs] / L. Lesakova // Procedia - Social and behavioral sciences. – 2014. – Vol. 110. – pp. 74-81. – Rezhym dostupu : <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.849>
35. Kulmaganbetova A. S. Innovatsionnyy potencial malogo y srednego byznesa : teoriya i praktika ocenki (po materialam predpriyatii Kazakhstana) : monografiya / A.S. Kulmaganbetova, Y.N. Dubina, Zh.B. Rakhmetulsna. – Saratov : Ay Pi Er Mediya, 2019. – 166 s.
36. Kozureva O. Formation and evaluation of company's innovative potential / O. Kozureva, V. Khaustova, D. Novikov // Management of innovative development the economic entities : collective monograph / edited by M. Bezpartochniy, I. Britchenko, in 2 Vol. / Higher School of Social and Economic. – Przeworsk : Wydawnictwo i Drukarnia NOVA SANDEC, 2018. – Vol. 2. – pp. 33-43.
37. Kalgulova R. Z. The economic essence of the innovative potential of small and medium-sized enterprises [Elektronnyi resurs] / R. Z. Kalgulova, K. M. Zhumaxanova, Z. K. Yessymkhanova // News of the National Academy of Sciences of the republic of Kazakhstan. Series of social and human sciences. – 2020. – Vol. 1, No. 329. – pp. 103 – 112. – Rezhym dostupu : <https://doi.org/10.32014/2020.2224-5294.11>
38. Langham J. Innovation potentiality : measuring organisational innovation potential in the Canadian public sector [Elektronnyi resurs] / J. Langham, N. Paulsen // Academy of management annual meeting proceedings. – 2020. – No. 1. – paper 18077. – Rezhym dostupu : <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2020.18077abstract>
39. Ianenkova I. H. Innovatsiyni potentsial pidpriemstva : skladovi ta faktory vplyvu [Elektronnyi resurs] / I. H. Yanenkova, N. P. Babkova-Pylypenko // Naukovyi ohliad. – 2015. – T. 4, № 14. – Rezhym dostupu : <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/465>
40. Sydorochuk I.P. Sutnist, struktura ta osoblyvosti otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva / I.P. Sydorochuk // Ekonomika i rehion. – 2014. – № 2 (45). – S. 97-101.
41. Matsko N.H. Innovatsiyni potentsial yak pidsystema potentsialu innovatsiinoho rozvytku / N.H. Matsko // Problemy systemnoho pidkholu v ekonomitsi. – 2019. – Vyp. 6(74). – S. 84-90. – doi : <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-6-36>
42. Stan innovatsiynoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2018 rotsi : analitichna dovidka / T. V. Pysarenko, T. K. Kvasha ta in. – K. : UkrINTEI, 2019. – 80 s.
43. Skoryk O. O. Osoblyvosti innovatsiinoho pidpriemnytstva u tsyfrovii ekonomitsi [Elektronnyi resurs] / O. O. Skoryk // Efektyvna ekonomika. – 2020. – № 7. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8047> . doi : 10.32702/2307-2105-2020.7.55
44. Hryhoruk P. M. Teoretychni aspekty pobudovy intehralnoho pokaznyka / P. M. Hryhoruk // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2014. – № 5, t. 1. – S. 240-247.
45. Hryhoruk P. M. Intehralne otsiniuvannia rivnia ta dynamiky innovatsiinoho potentsialu rehionu / P. M. Hryhoruk, N. A. Khrushch // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2016. – №3. – S. 109-129.

Надійшла / Paper received: 14.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 351

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-9

РЕПІНА І. М., ГОНЧАР А. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У ПРОЦЕСАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сутність та особливості формування інтелектуального капіталу бізнес-структур, встановлено взаємозв'язок інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу, визначені складові їх формування. На основі дослідження показників важливих зарубіжних рейтингів, зроблено висновок, що динаміка інноваційно-активних підприємств України та показники розвитку складових інтелектуального капіталу мають часто нижчі показники у порівнянні із зарубіжними лідерами. Саме тому зроблено висновок про необхідність впровадження сучасних інноваційних технологій, розробки інноваційних продуктів, що неможливо без широкого застосування цифрових технологій.

Зроблено висновок щодо ролі інформаційної системи підприємства у реалізації поточних завдань та перспектив розвитку бізнес-структур, та обґрунтовано позицію інтелектуального капіталу і Smart-технологій в системі управління сучасним підприємством.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальний потенціал, управління, розвиток, процеси діджиталізації, смарт-технології, бізнес-структури.

RIEPINA I., GONCHAR A.

Kyiv National Economic University Named after Vadym Hetman

INTELLECTUAL CAPITAL IN THE PROCESSES OF DIGITALIZATION OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY

International integration and globalization processes, increased competition as characteristics of the business environment and entrepreneurial activity, digitalization of society affect the transformational changes not only in the economic development of national economies, but also business structures in particular. Under these conditions, the main resource to increase the competitiveness of the enterprise is intellectual capital. The need of business structures in the improvement of management technologies for the formation of intellectual capital, capacity development, rapid adaptation to digitalization processes and enabling the use of Smart-technologies.

The article considers the essence and features of intellectual capital formation of business structures, establishes the relationship of intellectual potential and intellectual capital, identifies the components of their formation. Based on a study of important foreign ratings, concludes that the dynamics of innovative enterprises of Ukraine and development indicators intellectual capital are often lower than foreign leaders. That is why the conclusion was made about the need to introduce modern innovative technologies, development of innovative products, which is impossible without the widespread use of digital technologies.

The conclusion on the role of the information system of the enterprise in realization of current tasks and prospects of development of business structures is made, and the position of intellectual capital and Smart-technologies in the management system of the modern enterprise is substantiated.

Keywords: intellectual capital, intellectual potential, management, development, digitalization processes, smart technologies, business structures.

Постанова проблеми. Міжнародні інтеграційні та глобалізаційні процеси, посилення конкуренції, як характеристики бізнес-середовища і підприємницької діяльності, цифровізація суспільства впливають на трансформаційні зміни не лише в економічному розвитку національних економік, але і підприємницьких структур зокрема. За цих умов основним ресурсом підвищення конкурентоспроможності підприємства стає інтелектуальний капітал. Актуалізується потреба бізнес-структур у вдосконаленні управлінських технологій щодо формування інтелектуального капіталу, розвитку потенціалу, швидкій адаптації до процесів цифровізації та уможливлення застосування Smart-технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд наукових праць щодо розвитку інтелектуального капіталу підприємств, формування та ефективного використання їх інтелектуального потенціалу, можливостей запровадження Smart-технологій досліджено у значному науковому доробку зарубіжних та українських вчених, таких як: Е. Брукінг, І. Гонгарева, Р. Друкер, Л. Едвінсон, І.Ігнат'єва, Ілляшенко С.М., О. Кендохов, І. Кулага, Б. Леонт'єв, М. Мелоу, А. Череп, А. Чухно, Шумської С. С. та інших. Погляди вчених щодо визначення інтелектуального капіталу як економічної категорії та підходів щодо управління процесами його формування і використання є дещо різними та часто не враховують особливості сучасних процесів діджиталізації. Саме тому існує потреба подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З аналізу останніх досліджень і публікацій випливає, що велика кількість науково-методологічних праць присвячена питанням розвитку інтелектуального капіталу на макrorівні при загальній характеристиці властивостей розвитку економіки в цілому, без врахування особливостей бізнес-структур та без конкретизації особливостей процесів діджиталізації та цифровізації суспільства. Необхідність обґрунтування комплексного підходу до інтелектуалізації бізнесу як вектор розвитку Smart-індустрії, формування інтелектуального потенціалу підприємства є важливим і необхідним науковим завданням сучасної економічної думки. Це дозволить, в

свою чергу, обґрунтовувати управлінські рішення щодо формування механізмів розвитку підприємств на основі використання Smart-технологій для забезпечення підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємств в цілому.

Метою статті є дослідження процесів інтелектуалізації бізнесу, формування інтелектуального капіталу, як чинників розвитку Smart-індустрії та діджиталізації підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне інформаційне суспільство, яке характеризує постіндустріальний рівень розвитку, поступово трансформується у «суспільство знань», яке інколи ототожнюють з інформаційним. Однак, все частіше науковці його називають наступною стадією суспільного розвитку («Towards Knowledge Societies», доповідь ЮНЕСКО). Статус стратегічного ресурсу отримують знання. На зміну мережевого суспільства приходить Smart-суспільство, яке розвивається на основі Smart-технологій. Концепція формування Smart-суспільства покладена в основу державних програм розвитку ряду країн. Одною з головних складових успішних реформ заможних країн є активний розвиток інтелектуального потенціалу [5, 6, 7]. В теоріях, що сформувалися в постіндустріальному суспільстві, економіка якого базується на застосуванні наукового знання, творча особистість та інтелектуальні ресурси є рушіями розвитку [1, 2, 4].

Ще з кінця ХХ століття розвинені країни почали перехід до наукоорієнтованих моделей розвитку економіки. Такий розвиток реалізується на основі широкого використання інтелектуального капіталу [2, 3, 6]. Інтелектуальний капітал стає ключовим об'єктом конкуренції. Його наявність у підприємств та ефективне управління його реалізацією стають гарантією успіху функціонування як конкретного підприємства, так і економіки держави загалом. Інтелектуальний капітал дозволяє підприємствам підвищувати рентабельність діяльності, забезпечує конкурентоспроможність та дозволяє досягти стратегічних цілей розвитку. Тому інтелектуальний капітал доцільно виділяти з-поміж інших видів капіталу, досліджувати його сутнісні характеристики, структуру, обґрунтовувати можливі шляхи розвитку [3,4, 6].

Дослідження наукових публікацій дозволяють виділити систему диференційованих категорій, які відображають різні риси людських здібностей до праці і споживання. У якості таких категорій науковці найчастіше виділяють: «нематеріальні ресурси», «людський капітал», «інтелектуальний людський потенціал», «інтелектуальні ресурси», «трудова потенція», «інноваційний потенціал», «соціальний капітал» [1,3, 4, 6] та інші.

Узагальнюючи проведені дослідження можна зробити висновок, що під нематеріальними ресурсами потрібно розуміти сукупність знань, представлених у визначеній формі, якими володіє господарюючий суб'єкт, що надає йому організаційні і правові можливості подальшого стабільного розвитку, формування і підтримки конкурентних переваг високого рангу, пов'язаних з наявністю кваліфікованого персоналу, патентів, запровадження сучасного менеджменту, використання сучасних цифрових технологій, збереження довгострокових зв'язків зі споживачами, гарної репутації тощо. Інтелектуальний капітал підприємства визначає і формує його інноваційні можливості та потенціал [1, 3, 6]. Під інноваційним потенціалом слід розуміти сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення господарської діяльності та їх здатності до реалізації можливостей на перспективу.

Таким чином, до визначення інтелектуального капіталу О. Кендюхова [3] доречно додати сучасні комунікації з контрагентами ринку, які І. Чайковська [3] визначає як споживчий капітал. Отже, під інтелектуальним капіталом розуміємо елементи інтелектуального потенціалу підприємства, які представлені людським і комп'ютерним інтелектом, продуктами його реалізації, сформованими чи залученими інноваційними ресурсами, комунікаціями з ринковим середовищем, що є джерелом доданої вартості та конкурентоспроможності підприємства.

Необхідною умовою підвищення інноваційного потенціалу підприємства є залучення інтелектуального капіталу та ідентифікація їх елементів. З іншої сторони, реалізація інноваційного потенціалу забезпечує розвиток інтелектуального капіталу (рис. 1).

З метою конкретизації управлінських рішень по формуванню та реалізації інтелектуального капіталу, необхідно дослідити наукові підходи до його структуризації. Ряд науковців вважають, що капітал можна поділити на фінансовий, фізичний, людський та соціальний. Однак, за умов сучасних тенденцій інтелектуалізації та впровадження Smart-технологій, на нашу думку, інтелектуальний капітал необхідно виділяти окремим компонентом структури капіталу підприємства. В сучасних умовах очевидно є необхідність залучення інформації, знань, створення сучасних інформаційних систем, виробничого досвіду для підвищення продуктивності та отримання максимальних прибутків на підприємстві. Під оптимальною структурою інтелектуального капіталу слід розуміти поєднання його елементів, які забезпечують досягнення максимального економічного результату при мінімізації ціни капіталу.

З іншої сторони, прискорення процесів індустріалізації та глобалізації супроводжуються новітніми формами комунікацій, методами обміну інформацією та технологіями поширення знань і інновацій. Світові тенденції обумовлюють лідерську роль на сучасному ринку великих розвинутих компаній. Основними світовими лідерами у сфері ІТ є Microsoft, Cisco, SAP, IBM [6]. Промислові підприємства, які запроваджують глобальні технологічні інновації і цифровізацію – Emerson, Siemens, Schneider Electric, Bosch, Rockwell Automation є лідерами промислової автоматизації [8, 9]. Експерти прогнозують у

найближчій перспективі диференціацію учасників бізнес-середовища на лідерів та аутсайдерів в усіх сферах: виробництві, споживанні та збуту. Ключову роль у такому поділі відіграє спроможність підприємницьких структур швидко реагувати на динамічні зміни середовища, інноваційна мобільність, рівень інформаційного потенціалу.

Аналізуючи статистичні дані необхідно відмітити, що показники динаміки інноваційно-активних підприємств України мають значно нижчі показники у порівнянні із зарубіжними лідерами. Саме тому потрібно впроваджувати інноваційні технології, розробляти інноваційні продукти, що неможливо без широкого застосування цифрових технологій. Також в Україні спостерігається зменшення чисельності наукових кадрів – носіїв інтелектуального капіталу [7, 9].

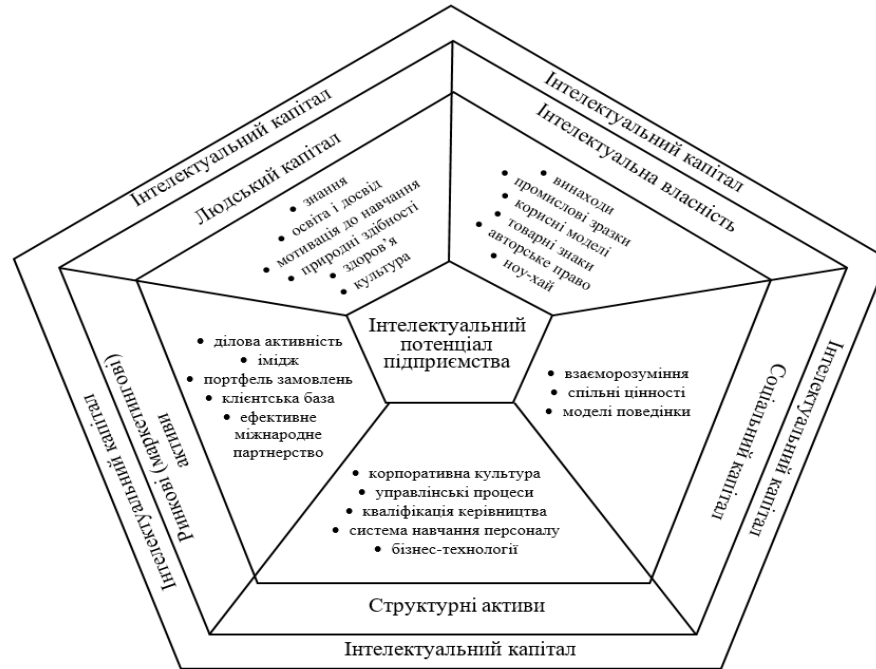


Рис. 1. Взаємозв'язок інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу та складові їх формування [сформовано автором]

За результатами дослідження Світового Економічного Форуму (World Economic Forum (WEF), за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2014–2019 рр. лідерами рейтингу є країни: Сінгапур, США, Гонгконг, Нідерланди, Швейцарія, Японія та ін. Серед найближчих країн-сусідів України найвищий рейтинг сформувався у Польщі. Індекс конкурентоспроможності України не має суттєвих коливань та змін впродовж останніх років. Найбільш позитивний у кількісному значенні індекс – 76 місце Україна мала у 2014 р. Погіршення рейтингу України у 2015–2019 рр. до 85 позиції вчені пояснюють [7, 8, 9] результатами військової інтервенції на Сході країни та соціально-економічною кризою, яка негативно впливає на результативність рейтингу країни (табл. 1).

Таблиця 1

Позиція України та країн-сусідів у рейтингу за Індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) *

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності	2013 (із 148 країн)	2014 (із 144 країн)	2015 (із 140 країн)	2016 (із 138 країн)	2017 (із 137 країн)	2018 (із 140 країн)	2019 (із 141 країн)
Україна	84	76	79	85	81	83	85
Польща	42	43	41	36	39	37	37
Туреччина	44	45	51	55	53	61	61
Грузія	72	69	66	59	67	66	74
Росія	64	53	45	43	38	43	43

* Джерело: згруповано автором за [7, 8, 9]

Важливий показник, що характеризує конкурентоспроможність українського підприємництва є рейтинг узагальнених умов ведення бізнесу «Doing Business-2020». Україна займає 64-те місце, це на 7 позицій вище порівняно з підсумками 2019 року (рис. 3). Рейтинг України суттєво підвищується з 2013 р., що пояснюється переоцінкою цінностей у зв'язку з Революцією гідності та військовою інтервенцією на Сході країни, підвищенням ролі людини та інтелектуального капіталу (рис. 2).

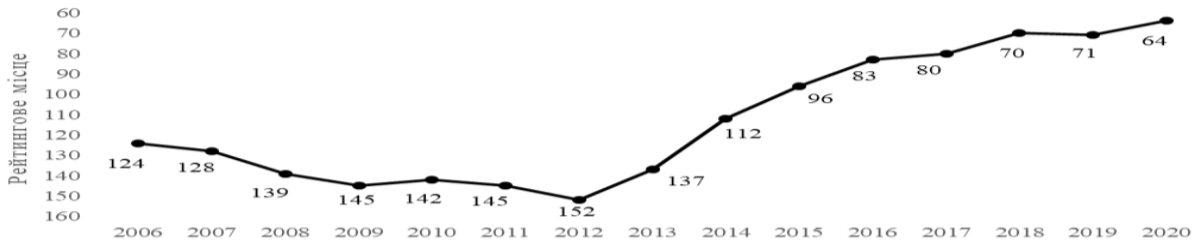


Рис. 2. Україна в рейтингу Doing Business у 2006-2020 рр.*

* Джерело: побудовано автором за [8, 9]

Таким чином, проведені реформи в Україні сприяли позитивним тенденціям у восьми напрямках з десяти, які досліджуються Рейтингом умов ведення бізнесу Світового банку. Найбільшого прогресу Україна досягла за такими критеріями, як отримання дозволів у будівництві, реєстрація власності, доступ до кредитування.

Необхідно зазначити, що щорічна оцінка підприємницької діяльності у різних країнах світу здійснюється з 1999 р. в рамках спільного проекту «Глобальний монітор підприємництва» (GEM) між Бабсон-коледжем (США) та Лондонською бізнес-школою (Велика Британія) [8] (табл. 2). У щорічному звіті GEM щодо національних якісних і кількісних характеристик підприємницької діяльності висвітлюються ключові параметри, фактори розвитку та активність підприємництва. Проект GEM допомагає підвищити поінформованість влади у питаннях підприємництва та налагодити їх політику щодо розвитку підприємництва у багатьох країнах світу. Зокрема, це впливає на прийняття рішень з таких питань, як регіональний розвиток, освіта, інноваційна політика, фінансування малого та середнього бізнесу, зменшення адміністративних бар'єрів для підприємництва тощо [8]. Освіченість підприємців науковці визначають головним чинником формування інтелектуального капіталу та інноваційної.

Таблиця 2

Позиція України та країн-сусідів у рейтингу за Індексом людського капіталу у 2020 р.*

Позиції України та деяких країн світу за Індексом людського капіталу	Нижня межа	Значення	Верхня межа
Україна	0,62	0,63	0,64
Польща	0,74	0,75	0,76
Туреччина	0,64	0,65	0,66
Грузія	0,56	0,57	0,58
Росія	0,67	0,68	0,69

* Згруповано автором: [7, 9]

Теоретично, індекс людського капіталу коливається від 0 до 1 і вимірюється з точки зору продуктивності наступного покоління робітників відносно еталону повної освіти та повного здоров'я. Економіка, в якій дитина, яка народилася сьогодні, може розраховувати на повну освіту та повне здоров'я, отримує значення 1 в індексі. Нижня та верхня межі вказують на діапазон невизначеності навколо значення HSI для економіки кожної країни.

В умовах цифровізації соціально-економічних процесів, сформованість інформаційного забезпечення підприємницької діяльності уможливує застосування Smart-технологій. Відбувається трансформація усієї системи управління підприємством. Підприємництво на початку XXI століття, відрізняється тим, що суб'єкти господарювання уже не вирішують питання доцільності впровадження інформаційних систем чи технологій для оптимізації бізнес-процесів. Є необхідність вибору конкретної інформаційної системи чи інструментарію.

В результаті аналізу категорії інформаційних систем підприємств, процесу розвитку та сфер їх застосування науковці визначають сутність поняття інформаційної системи. Вважаємо найбільш вдалим такий підхід: інформаційна система підприємства - це інфраструктура, яка залучена у процесі управління всіма інформаційними потоками на підприємстві і включає безпосередньо інформацію, інструкції та правила роботи з нею, персонал, що займається підтримкою та розвитком системи, а також необхідний інструментарій інформаційних технологій, який і забезпечує функціонування механізму в цілому.

Інформаційна система підприємства покликана для реалізації поточних завдань на підприємстві: планування, контроль та регулювання на різних рівнях управлінського процесу, а також, для розробки прогнозів і обґрунтування перспективних стратегічних рішень та реалізації цілей і завдань (рис. 3).

Таким чином, в основі формування і функціонування системи управління підприємством, як і будь-якої іншої бізнес-структури, знаходиться інтелектуальний капітал. Реалізація бізнес-процесів та комунікації уможливаються завдяки застосуванню інформаційної системи. Головною складовою інформаційних систем є безпосередньо інформаційні технології. Результатом використання інформаційних технологій є інформація певної форми, що в подальшому використовується в управлінні. Відповідно, потреба в застосуванні Smart-технологій постала з моменту сприйняття інформації як реального матеріального ресурсу, а необхідність обробляти та перетворювати її виступають рушіями розвитку технологій.

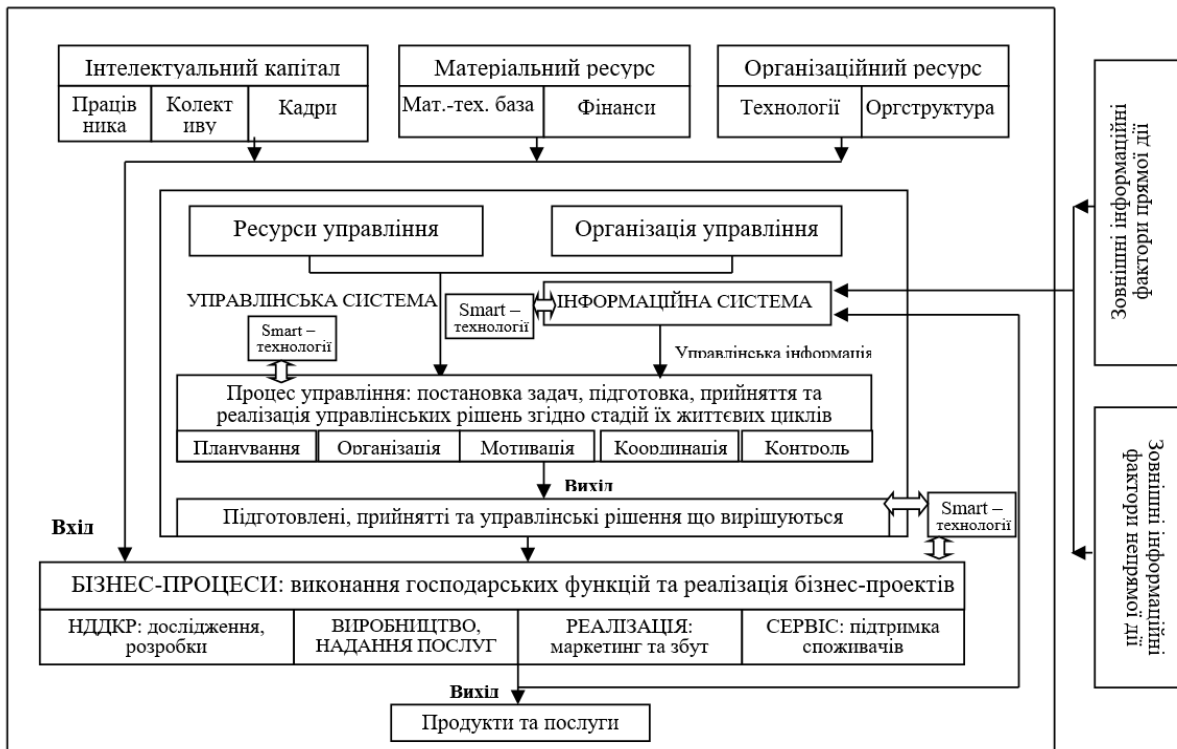


Рис. 3. Інтелектуальний капітал і Smart-технології в системі управління підприємства
[власна розробка автора]

Висновки. Отже, за сучасних умов підприємницької діяльності, категорії: «інформаційні системи», «інформаційні технології» та Smart-технології є базисом управління підприємством, важливими факторами розвитку та залежать від сформованості інтелектуального капіталу. Інформаційні системи, як інструмент управлінської діяльності, застосовують для формування і реалізації стратегії бізнесу, для організації підприємницької діяльності з метою реалізації підприємницьких цілей. Таким чином, інформаційні системи спрямовуються на підвищення ефективності та конкурентоспроможності, посилення ринкових позицій, виявлення та управління ринковими ризиками.

Література

1. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект. Інтелектуальний капітал. 2002. № 1. С. 16–27.
2. Белл Деніел. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования : Пер. з англ. В. Л. Иноземцев. М.: Academia, 1999. 956 с. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19185772/> (Дата звернення: 04.10.2020).
3. Гончар А. В., Голіонко Н.Г. Управление предприятиями в условиях цифровизации, Менеджмент 2020: виклики та перспективи: 36. матеріалів Міжнародної студентської наукової конференції [Електронний ресурс]. К.: КНЕУ, 2020. С. 107 – 110.
4. Задорожний Г.В., Хомин О.В. Інтелектуальне підприємництво у економіці знань. Харків: Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2008. 171 с.
5. Про схвалення Стратегії комунікації у сфері європейської інтеграції на 2018- 2021 роки : Розпорядження КМУ від 25 жовтня 2017 р. № 779-р. – Державні сайти України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npras/250383204> (Дата звернення: 08.11.2020).
6. Репіна І.М. Інтелектуальний потенціал інноваційного розвитку України. Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 36. наук.праць. Л.: Львівська політехніка. 2017. № 875. С. 342–355.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] : офіц. сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення: 15.09.2020).
8. GEM. Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report – Babson College. (1999) Kauffman Foundation and London Business School, 126 p. URL: <https://www.kauffman.org/> (Accessed: 26.11.2020).
9. Global Entrepreneurship Monitoring 2019 / 2020 Global Report — Way of access: URL: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report> (Accessed: 01.11.2020).

Referenes

1. Butnik-Siverskyi O.B. Intelektualnyi kapital: teoretychnyi aspekt. Intelektualnyi kapital. 2002. № 1. S. 16–27.

2. Bell Дэныэл. Hriadushchee postindustrialnoe obshchestvo. Oпыt sotsyalnogo prohnozyrovanyia : Per. z anhl. V. L. Ynozemtsev. M.: Academia, 1999. 956 s. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19185772/> (Data zvernennia: 04.10.2020).
3. Honchar A. V., Holionko N.H. Upravlinnia pidpriemstvamy v umovakh tsyfrovizatsii, Menedzhment 2020: vyklyky ta perspektyvy: Zb. materialiv Mizhnarodnoi studentskoi naukovoï konferentsii [Elektronnyi resurs]. K.: KNEU, 2020. S. 107 – 110.
4. Zadorozhnyi H.V., Khomyn O.V. Intelktualne pidpriemnytstvo u ekonomitsi znan. Kharkiv: Kharkivskiy natsionalnyi universytet imeni V.N. Karazina, 2008. 171 s.
5. Pro skhvalennia Stratehii komunikatsii u sferi yevropeiskoi intehratsii na 2018- 2021 roky : Rozporiadzhennia KМУ vid 25 zhovtnia 2017 r. № 779-r. – Derzhavni saity Ukrainy. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/250383204> (Data zvernennia: 08.11.2020).
6. Riepina I.M. Intelktualnyi potentsial innovatsiinoho rozvytku Ukrainy. Visnyk natsionalnogo universytetu «Lvivska politekhnik». Seriia «Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku». Zb. nauk.prats. L.: Lvivska politekhnik. 2017. № 875. S. 342–355.
7. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy [Elektronnyi re-surs] : ofits. sait. URL: www.ukrstat.gov.ua (Data zvernennia: 15.09.2020).
8. GEM. Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report – Babson College. (1999) Kauffman Foundation and London Business School, 126 p. URL: <https://www.kauffman.org/> (Accessed: 26.11.2020).
9. Global Entrepreneurship Monitoring 2019 / 2020 Global Report — Way of access: URL: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report> (Accessed: 01.11.2020).

Надійшла / Paper received: 28.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 331

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-10

ГОНЧАР О. І., МУРАВЬСЬКА Л. І.
Хмельницький національний університет

КАДРОВА ПОЛІТИКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВИКЛИКІВ ПАНДЕМІЇ КОВІД-19

Узагальнено дослідження теоретичних та методичних підходів до формування концепцій управління персоналом, уточнені завдання та основні принципи їх реалізації. Визначено передумови підвищення ефективності використання персоналу торговельного підприємства, конкретизовано шляхи застосування дієвої мотивації у підвищенні продуктивності праці. Досліджено засади формування раціональної кадрової політики торговельних підприємств у сучасних умовах

Ключові слова: персонал, системи управління персоналом, інструменти управління, технології управління персоналом, торговельне підприємство інтелектуальний потенціал

GONCHAR O., MURAVSKA L.
Khmelnitsky National University

PERSONNEL POLICY OF A TRADE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF THE CHALLENGES OF THE KOVID-19 PANDEMIC

The dynamic development of market relations in Ukraine causes increased requirements for the staffing system of enterprises. Personnel management acquires special importance in enterprises belonging to the sphere of trade. Whereas in this sector there are specific labor relations, which are formed in accordance with a large number of types of trade; personnel in this area cannot be replaced by automated work; the human qualities of the employees are important.

The conditions in which commercial enterprises operate today require a clear awareness of management that personnel management is one of the components of effective enterprise management. Modern conditions require changes in the basic requirements for employees; increasing attention is paid to the search for new approaches to building a personnel management system; Ukrainian companies adapt the experience of foreign companies. The activity of any enterprise is directly dependent on how competent the personnel policy is. Therefore, there is a need to find modern concepts of personnel management and approaches to improving personnel policy.

The research of theoretical and methodical approaches to formation of concepts of personnel management is generalized, the tasks and the basic principles of their realization are specified. The preconditions for increasing the efficiency of the personnel of a trade enterprise are determined, the ways of applying effective motivation in increasing labor productivity are specified. The principles of formation of rational personnel policy of trade enterprises in modern conditions are investigated

Keywords: personnel, personnel management systems, management tools, personnel management technologies, trade enterprise intellectual potential

Постановка проблеми: Динамічний розвиток ринкових відносин в Україні обумовлює підвищені вимоги до системи кадрового забезпечення підприємств. Особливого значення управління персоналом набуває в підприємствах, що належать до сфери торгівлі. Оскільки в даному секторі існують специфічні трудові відносини, які формуються відповідно до великої кількості видів торгівлі; персонал в даній сфері не може бути замінений автоматизованою роботою; важливими є людські якості працівників.

Умови, в яких сьогодні функціонують торговельні підприємства, вимагають чіткого усвідомлення від керівництва, що кадрове управління є однією із складових ефективного управління підприємством. Сучасні умови вимагають змін основних вимог до працівників; все більшої уваги приділяють пошуку нових підходів до побудови системи управління персоналом; українські підприємства адаптують досвід зарубіжних компаній. Діяльність будь-якого підприємства знаходиться у прямій залежності від того, наскільки грамотно є кадрова політика. Тому існує потреба у пошуку сучасних концепцій управління персоналом та підходів удосконалення кадрової політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Серед науковців, які займалися дослідженням проблеми управління персоналом та шляхів оптимізації кадрової політики, особливе місце посідають праці Л.В. Балабанової, Н. Л. Гавкалової, Н.І. Гавкалової, В.М. Гриньової, Н. С. Краснокутської, В.П. Пугачова, В.А. Кібанова та інші. Детально висвітлено проблеми, які пов'язані із формуванням кадрового забезпечення торговельних підприємств, у роботах Л.О. Лігоненко, Н.О. Власової, О.В. Березіна, Н.М. Ушакової та інших.

Враховуючи значні напрацювання науковців у сфері проблемних питань управління персоналом, мотивації та кадрової політики загалом, багато аспектів залишилися поза увагою. Недостатньо висвітлено є тема кадрової політики саме торговельних підприємств у сучасних умовах, та шляхи її оптимізації.

Мета статті: дослідження особливостей управління кадровою політикою на торговельних підприємствах в умовах сьогодення; розробка шляхів удосконалення кадрової політики для ефективного функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу: В основу сучасних концепцій управління бізнесом покладено принцип, за яким людина – основний ресурс, разом із її особистими якостями, потребами, цінностями та переконаннями.

Ринкова економіка диктує жорсткі вимоги підприємствам, аби вони ефективно функціонували в умовах конкурентної боротьби. Реалізація потенційних можливостей будь-якої компанії неможлива без кадрового потенціалу, а навпаки – напряду залежить від кваліфікації персоналу, дисципліни, знань, компетенції, мотивації, тобто від людських ресурсів, що були залучені. Для того, щоб досягти цілей, які ставить перед собою бізнес, необхідна чітко сформована кадрова політика.

Кадрова політика, безумовно, є фундаментальною складовою грамотного управління будь-яким підприємством. Існує низка трактувань щодо значення «кадрової політики». Досить чітко цей термін описала Л. В. Балабанова: «кадрова політика підприємства – це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи. Кадрова політика визначає генеральний напрямок і основи роботи з кадрами, загальні і специфічні вимоги до них і розробляється власниками підприємства, вищим керівництвом, кадровою службою» [1] Основні цілі кадрової політики: забезпечення підприємства необхідним сполученням кадрів; раціональне використання кадрового потенціалу; законна реалізація основних прав та обов'язків співробітників; формування та підтримка роботи трудових колективів.

Кадрова політика торговельних підприємств базується на ряді особливостей, серед яких можна виділити наступні:

1) двоїтий характер праці, заснований на тому, що працівники таких підприємств беруть участь у 2 принципово різних процесах:

- пов'язані зі зміною форм вартості товару;

- пов'язані з продовженням процесів виробництва в сфері обігу;

2) продовження виробництва в сфері обігу є досить трудомістким процесом. Оскільки в більшості випадків підприємства торгівлі не забезпечені необхідною технікою;

3) праця, яка пов'язана із зміною форм вартості, є одноманітною, та складною водночас. Відсутність засобів автоматизації призводить до того, що аналітичні, облікові, статистичні розрахунки здійснюються вручну.

4) торговельний бізнес найбільш чутливий до змін кон'юктури ринку та впливу імовірнісних факторів;

5) кінцевим результатом праці в даному випадку виступає не продукція, яка пропонується, а саме послуга, що надається.

Вищезазначені особливості є чинниками, які обумовлюють складність і великий обсяг функцій, пов'язаних з управлінням персоналом.

Також слід враховувати, що останнім часом спостерігається стрімке падіння престижності роботи на торговельних підприємствах, особливо тих посад, які безпосередньо стосуються обслуговування покупців. Тому неабиякою проблемою на таких підприємствах є плінність кадрів.

Щодо грамотного управління персоналом на торговельних підприємствах, то необхідно брати до уваги той факт, що кадрова політика обов'язково повинна бути підпорядкована загальній стратегії підприємства. Процес управління персоналом має бути інтегрованим із стратегією управління товарообігом і торговельними послугами, розвитку матеріально-технічної бази, фінансового розвитку торговельного підприємства [2, 3].

Сучасна ринкова економіка зазнала глобальних змін у зв'язку із світовою пандемією коронавірусної інфекції. Дана ситуація завдала нищівних змін усім економікам світу. Враховуючи той факт, що українські підприємства і до цього функціонували в умовах невизначеності – нестабільна політична ситуація, загальна криза, до якої у 2020 році додалася так звана «коронакриза». Найбільшого удару зазнав ринок торгівлі, оскільки він в першу чергу залежить від настроїв покупців, споживацької поведінки. Зміна загальної кон'юктури ринку, споживацьких настроїв напряду впливає не лише на продаж та обслуговування, але й на систему управління, кадрову політику зокрема.

Утім, традиційні магазини й супермаркети поступово почали відкриватися та пристосовуватися до роботи в умовах карантину і до нових санітарних вимог. «Супергероями супермаркетів» стають звичайні продавці, які тепер перебувають у зоні підвищеного ризику через потребу контактувати з великою кількістю людей, а також прибиральники й прибиральниці, на яких лежить відповідальність не тільки за чистоту, а й за дезінфекцію приміщень [4].

Особливо відчутно вплинули сучасні реалії на ринок ритейлу. Наприклад, керівництво Ашан Україна запевняють, що дефіциту у кадровому запасі немає, проте існує потреба в реорганізації роботи співробітників та їх адаптації до карантинних умов.

Враховуючи вищесказане, існує потреба у розробці напрямів для удосконалення кадрової політики та її пристосування до умов сьогодення. На даний час існує низка сучасних концепцій щодо оптимізації процесу управління персоналом підприємства, кадрами та трудовим потенціалом. Узагальнюючи результати

досліджень, доцільно обґрунтувати складові удосконалення кадрової політики торговельного підприємства (рис. 1).

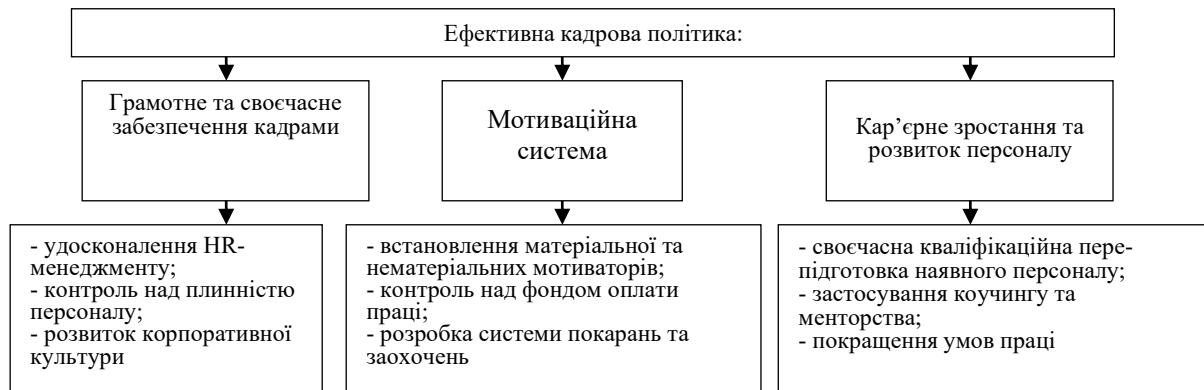


Рис. 1. Складові удосконалення кадрової політики підприємства

Для реалізації заходів щодо удосконалення кадрової політики доречно залучити наступні методи:

- 1) аудит та контролінг персоналу;
- 2) планування структури кадрового запасу у відповідності із потребами підприємства;
- 3) організація праці, управління праці та управління стресами.

Крім того, в умовах пандемії набуває особливого значення:

- 4) планування витрат на управління персоналом;
- 5) оцінка роботи персоналу.

Основна частина працівників сфери торгівлі – це продавці, консультанти, мерчендайзери та інші працівники торговельного залу. Враховуючи теперішню ситуацію, вкрай необхідним є забезпечення їх засобами індивідуального захисту. В умовах «жорсткого карантину» великі торговельні мережі забезпечували повну компенсацію проїзду співробітникам.

Велика кількість магазинів переформатували точки роздрібної торгівлі в онлайн-службу з доставкою. У наявних працівників не було навичок роботи у цій сфері, проте ситуацію змушує пристосовуватись до нових умов функціонування ринку. Наприклад, добре відомий ритейл Eldorado в період карантинних обмежень запустили марафон знань для підтримки необхідного рівня компетенції персоналу про технічні характеристики товару. Саме такі ситуації сповна можуть оцінити придатність співробітника - його адаптивність, вміння пристосовуватися до нових умов.

Позитивним зрушенням у роботі торговельних підприємств саме в період коронакризи стало покращення внутрішньої комунікації – співробітники стали більш згуртованими. Було удосконалено роботу робочих чатів, як прекрасний засіб швидкої комунікації керівництва магазину із співробітниками і колег між собою, щоб навчати, мотивувати, ділитися новинами та radoщами чи просто жартувати. В умовах кризи усі торговельні мережі заявляють про максимальну лояльність до свого персоналу та стверджують, що зберігають штат. Хвиля скорочень поки торкнулася тільки середній бізнес, а мікропідприємства та великі мережі намагаються утримати персонал. Але при цьому заради виживання змушені йти на непопулярні заходи. Малий ритейл урізав зарплатню 42,5% співробітників, при цьому 65,5% незатребуваного персоналу відправлені в оплачувану або неоплачувану відпустку [5].

Попри загальний спад активності на ринку праці, компанії зі сфери роздрібної та гуртової торгівлі, залишаються найактивнішими роботодавцями другий рік поспіль. «За даними Jooble, компаніям, що працюють у гуртовій та роздрібній торгівлі, цього літа найбільше були потрібні менеджери з продажів та продавці-консультанти, як і минулого року, а також – продавці на ринки. Усього в цій галузі було доступно понад 27000 вакансій, що на 35% більше, ніж влітку 2019 [6]. Аби підтримувати таку позитивну статистику, торговельним підприємствам пропонується застосування інноваційних методів кадрової політики, до числа яких можна віднести: аутсорсинг, аутстафінг, краудтехнології, лізинг, коучинг, скрининг, реінжиніринг, head hunter, тощо.

Нинішня ситуація – хороший маркер як для співробітників, так і для бізнесу, щоб зробити висновки про цінність фахівців для компанії, і компанії для її персоналу.

Висновки: В умовах модернізації сучасного українського суспільства, під впливом системних ринкових перетворень, та викликів сьогодення у вигляді світової пандемії, особливу актуальність набуває проблема кадрової політики в управлінні організаціями.

Саме сьогодні, у розпал даної інфекції, ринок торгівлі став «заручником» рішень державної політики щодо його функціонування. Завданням топ-менеджменту торговельних компаній сьогодні є якісна кадрова політика як фундамент процесу управління найскладнішим видом ресурсів – персоналом, котрий потребує справедливої грошової та негрошової мотивації (забезпечення керівництвом належних умов роботи,

сприяння постійному розвитку, освоєнню нових умінь та навичок, актуалізації знань, підвищенню творчого потенціалу тощо).

Література

1. Балабанова Л.В. Управление персоналом на основе маркетинга: [монография] / Л.В. Балабанова, Е.К. Воробьёва . – Донецк : ДонГУЭТ, 2004. – 212 с.
2. Cherep A. Human resources management enterprise / A. Cherep, A. Guba // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 62-72.
3. Апопій В. В. Удосконалення кадрової політики торговельних підприємств споживчої кооперації як умова їх подальшого розвитку / В. В. Апопій, Д. В. Курзанцев // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 6(2). – С. 218–221. [с. 220].
4. Джеймс Хакетт. Які галузі світової економіки найбільше постраждали від COVID-19 / Джеймс Хакетт // Ел. ресурс. Режим доступу: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/biznes-plan-dlja-pandemiji.html (дата звернення 24.12.2020)
5. Спецпроект RAU і robota.ua: Як змінився ринок праці в ритейлі за час карантину . – Ел. ресурс. Режим доступу: <https://rau.ua/novyni/spetsproekt-rau-robota-ua/> (дата звернення 15.11.2020)
6. Горбань Ю. Як пандемія COVID – 19 змінила ринок праці в Україні / Ю. Горбань // Укрінформ. – Ел. ресурс. Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3104312-ak-pandemia-covid19-zminila-rynok-praci-v-ukraini.html> (дата звернення 12.11.2020)

References

1. Balabanova L.V. Upravlenye personalom na osnove marketynha: [monohrfyia] / L.V.Balabanova, E.K. Vorobëva . – Donetsk : DonHUЭT, 2004. – 212 s.
2. Cherep A. Human resources management enterprise / A. Cherep, A. Guba // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2014. – № 1. – S. 62-72.
3. Apoiï V. V. Udoskonalennia kadrovoi polityky torhovelnnykh pidpryemstv spozhyvchoi kooperatsii yak umova yikh podalshoho rozvytku / V. V. Apoiï, D. V. Kurzantsev // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Serii: Ekonomichni nauky. – 2011. – № 6(2). – S. 218–221. [s. 220].
4. Dzheims Khakett. Yaki haluzi svitovoi ekonomiky naibilshe postrazhdaly vid COVID-19 /Dzheims Khakett // El. resurs. Rezhym dostupu: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/biznes-plan-dlja-pandemiji.html (data zvernennia 24.12.2020)
5. Spetsproekt RAU i robota.ua: Yak zminyvsia rynek pratsi v riteili za chas karantynu . – El. resurs. Rezhym dostupu: <https://rau.ua/novyni/spetsproekt-rau-robota-ua/> (data zvernennia 15.11.2020)
6. Horban Yu. Yak pandemiia COVID – 19 zminyla rynek pratsi v Ukraini / Yu. Horban // Ukrinform. – El. resurs. Rezhym dostupu: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3104312-ak-pandemia-covid19-zminila-rynok-praci-v-ukraini.html> (data zvernennia 12.11.2020)

Надійшла / Paper received: 17.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338.23

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-11

НІКОЛЬЧУК Ю. М.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ: НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ПОНЯТТЯ

Забезпечення фінансової безпеки на всіх рівнях управління є важливим завданням для багатьох країн в тому числі і України. Неможливо вирішити економічні проблеми що стоять перед країною, регіоном та підприємством не забезпечивши їм фінансову безпеку. Це завдання стає особливо пріоритетним в умовах нестабільності та фінансової кризи.

В статті наведено тлумачення поняття регіону, враховуючи різні підходи науковців. Розкрито найважливіші блоки структури фінансової безпеки регіону: фінансова незалежність, стабільність та стійкість регіональної економіки, здатність до саморозвитку і прогресу. Систематизовано основні підходи до сутності поняття «фінансова безпека», розглянуто сутність поняття «система фінансової безпеки регіону».

Наведено принципи забезпечення фінансової безпеки регіону: загальні, а саме: комплексності, системності, варіантності (альтернативності), принцип координації (узгодження) зв'язків і стосунків усіх елементів економічної безпеки регіону, принцип спеціалізації елементів (розмежування функцій і операцій, що виконуються елементами). На основі отриманих результатів запропоновано напрямки щодо посилення фінансової безпеки регіону.

Ключові слова: фінансова безпека, регіон, загрози, система, принципи.

NIKOLCHUK Y.

Khmelnitsky Cooperative Trade and Economic Institute

FINANCIAL SECURITY OF THE REGION: SCIENTIFIC APPROACHES TO THE IDENTIFICATION OF THE CONCEPT

Ensuring financial security at all levels of government is an important task for many countries, including Ukraine. It is impossible to solve the economic problems facing the country, region and enterprise without providing them with financial security. This task is becoming a particular priority in the face of instability and financial crisis.

The purpose of the article is to generalize the theoretical provisions on the essence of financial security of the regions, to identify its main components and areas of support.

The article presents the interpretation of the concept of the region in the framework of different approaches of scientists. The most important blocks of the structure of economic security of the region are revealed: financial independence, stability and stability of the regional economy, ability to self-development and progress. The main approaches to the essence of the concept of "financial security" are systematized, the essence of the concept of "financial security system of the region" is considered.

The principles of economic security of the region are given: general, namely: complexity, system, variability (alternatives), the principle of coordination (coordination) of relations and relations of all elements of economic security of the region, the principle of specialization elements (separation of functions and operations performed by elements). Based on the obtained results, the directions of strengthening the financial security of the region are proposed.

In the current conditions of economic development of Ukraine, first of all it is necessary to move in the direction of improving the system of financial security, namely: establishing the boundaries of foreign participation in the capital of domestic organizations; introduce industry restrictions; development of effective control systems for attracting and using foreign borrowings.

We believe that the country's financial security system should ensure the solution of the following tasks: creating a full-fledged national currency and maintaining it in a stable and competitive state; saturation of the economy and the market with money supply in the amount necessary for their full functioning and development; creation of conditions provide intensive formation of competitive national financial capital denominated in national currency; ensuring financial parity with Ukraine's main competitors in the medium term.

Key words: financial security, region, threats, system, principles.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України характеризується швидкими змінами факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування регіонів, що викликають загрозу їх фінансовим інтересам, спричиняють високий рівень фінансових ризиків. Існування ефективної системи фінансової безпеки, яка забезпечить захист регіонів України від загроз є однією із найважливіших умов забезпечення стійкого фінансового збагачення регіонів України. Чим розвиненіше та економічно успішні регіони, тоді і країна матиме більш високий економічний рівень розвитку та економічної безпеки. У сучасних умовах – нерівномірному розвитку окремих регіонів України постає гостро питання захищеності та підвищення фінансової безпеки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади фінансової безпеки досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. Серед зарубіжних науковців варто виділити Ю. Є. Благова, Ш. М. Валітова, М. Дженсена, І. В. Меклінга, К. Мерфі, Г. Г. Пирогова, Г. Шиназі. Протягом останніх років суттєвий вклад у дослідження зазначеної тематики внесли такі вітчизняні науковці, як: В. К. Антошкін, О. І. Барановський, О. М. Бондаревська, М. М. Єрмошенко, А. Г. Корбутяк, І. П. Мойсеєнко, Г. А. Пастернак-Таранушенко, І. О. Тарасенко, О. В. Черниш, С. М. Фролов та ін.

Не дивлячись на значне число публікацій із зазначеної проблеми, низка питань у сфері фінансової безпеки, залишається недостатньо опрацьованою та дискусійною, що і викликало необхідність подальшого дослідження зазначеної проблеми, особливо актуальною для сучасних умов в Україні.

Постановка завдання. У роботах більшості авторів питання забезпечення фінансово-економічної безпеки розглядаються окремо: даються визначення сутності фінансової безпеки, розглядаються категорії економічної безпеки, приводяться переліки окремих загроз та індикаторів економічної безпеки, вивчаються деякі підходи до їх класифікації, пропонуються певні напрямки щодо їх удосконалення. При всьому різноманітті досліджень на заявлену тематику, аналізу фінансової безпеки як стратегічної складової частини економічної безпеки приділяють недостатньо уваги.

Метою статті є узагальнення теоретичних положень щодо сутності фінансової безпеки регіонів, виявлення її основних складових та напрямів забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж розглядати теоретичні аспекти фінансової безпеки регіонів визначимо, що таке регіон. Загалом під регіоном можна розуміти:

- значна частина території країни із схожими географічними, природно-кліматичними умовами, схожою спеціалізацією виробничо-економічних комплексів, соціально-економічними проблемами (незважаючи на те, що подібні регіони є досить замкнутими у виробничо-економічному відношенні, тим не менше вони не є державними утвореннями, не мають юридичного статусу та чітко визначених кордонів; таке поняття регіону є найменш суворим і використовується в ненауковому обороті);

- економічний район країни (це визначення є більш точним різновидом першого, оскільки економічні райони мають певні межі, проте вони не мають державного статусу і органів управління; це поняття регіону все більше виходить з обороту і використовується переважно в економічній географії);

- одиниця державного устрою в країні (з точки зору питань регіонального управління це поняття є найбільш точним, оскільки регіон є державним утворенням, що здійснює на своїй території державну владу) [1, с.48-50].

Таким чином, бачимо, що регіон виступає структурною одиницею держави та загалом всі регіони країни і складають саму країну. Тому від рівня економічного розвитку регіонів залежить в цілому економіка країни і наскільки є економічно розвиненим кожний регіон, тим більше є можливостей у державі сформувати успішну країну.

Традиційно, внутрішня структура фінансової безпеки регіону як правило відображається через три найважливіші блоки:

1) фінансова незалежність, яка носить відносний характер через економіко-політичну залежність регіону від центру та взаємопов'язаність різних регіональних економік (в таких умовах фінансова незалежність регіону свідчить про можливість контролю регіональної влади за регіональними ресурсами; досягнення такого рівня виробництва, ефективності і якості продукції, що забезпечує її конкурентоздатність та дозволяє на рівних умовах брати участь в міжрегіональній та міжнародній торгівлі, коопераційних зв'язках й обміні науково-технічними досягненнями);

2) стабільність та стійкість регіональної економіки (що припускають захист власності всіх форм; створення надійних гарантій та сприятливих умов для підприємництва; стримування чинників, спроможних дестабілізувати ситуацію, таких як боротьба з кримінальними структурами в економіці, недопущення серйозних розривів у розподілі доходів, що загрожують викликати соціальні потрясіння, тощо);

3) здатність до саморозвитку і прогресу (створення сприятливого клімату для інвестицій і інновацій, постійна модернізація та розширення виробництва, підвищення професійного рівня працівників тощо) [2, с. 108].

Вважаємо, що фінансова безпека є найважливішою складовою економічної безпеки в умовах ринкової економіки, яка включає:

- стан фінансів і фінансових інститутів, при якому забезпечується гарантований захист національних економічних інтересів;

- гармонійний і соціально спрямований розвиток національної економіки, фінансової системи і всієї сукупності фінансових відносин і процесів у державі;

- готовність і здатність фінансових інститутів створювати механізми реалізації та захисту інтересів розвитку національних фінансів;

- підтримка соціально-політичної стабільності суспільства;

- формування необхідного економічного потенціалу і фінансових умов для збереження цілісності та єдності фінансової системи навіть при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів і успішного протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам фінансової безпеки [3, с.14-17].

Враховуючи наукові здобутки у сфері фінансової безпеки, слід констатувати, що поняття «фінансова безпека» є складним і комплексним. Досліджуючи питання щодо поняття «фінансова безпека регіону» необхідно акцентувати увагу на тому, що законодавчо це питання не закріплене. Проаналізувавши основні підходи авторів, які виділяють фінансову безпеку регіону із системи економічної безпеки регіону, можна виділити характерні риси варіантів формування такого поняття, пов'язані зі збалансованістю фінансових потоків і розрахункових відносин, стійкістю і стабільністю фінансово-економічного стану, кількісно та якісно детермінованим рівнем його фінансового стану.

Поняття «фінансова безпека» науковці трактують неоднозначно, що підтверджують дані таблиці 1. Фінансова безпека є досить складною системою, що містить певний набір внутрішніх характеристик,

спрямованих на забезпечення ефективності використання матеріальних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів.

Таблиця 1.

Сучасні підходи щодо визначення поняття «фінансова безпека»

№ з/п	Автор	Визначення
1	І. Мойсеєнко, О. Марченко	Це такий фінансово-економічний стан, який забезпечує захищеність фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах.
2	В. Столбов, Г. Шаповал	Стан захищеності ресурсів та інтелектуального потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування, який характеризується високими фінансовими показниками діяльності та перспективою економічного розвитку в майбутньому.
3	О. Трухан	Тракується одночасно з двох позицій – статичної (як результат діяльності підприємства на певну дату) та динамічної (розвиток підприємства в умовах фінансово-економічної безпеки в короткостроковій та довгостроковій).
4	В. Ільчук, В. Садчиков	Це не тільки захищеність капіталу підприємств, організацій, установ, але і їх готовність створювати нові механізми реалізації фінансових угод, захисту прав усіх учасників фінансових відносин, а також упорядкування і здійснення контролю за фінансово-економічними потоками та відповідний рівень страхування різного роду непередбачуваних ризиків.

Джерело: узагальнено автором на основі [4, с.118-120]

Отже, аналіз окремих визначень щодо сутності поняття «фінансова безпека» показав, що в наведених формулюваннях спільним є трактування фінансової безпеки як такого фінансового стану держави, регіону чи суб'єкта господарювання, який характеризується стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз та передбачає найбільш ефективне використання його наявних фінансових ресурсів.

На думку багатьох науковців для забезпечення фінансової безпеки регіону необхідно дотримуватися об'єктивно існуючих загальних принципів, серед яких [5]:

- комплексності, тобто необхідності аналізу всіх сторін об'єкта дослідження;
- системності – врахування як внутрішніх взаємозв'язків і взаємозалежностей, так і зовнішніх факторів з позицій розгляду об'єкта дослідження як елемента економічного простору більш високого рівня;
- варіантності (альтернативності), або виявлення й обґрунтування декількох варіантів забезпечення фінансової безпеки, з одного боку, розрахунку траєкторії соціально-економічного розвитку – з іншого варіативність інвестування, взаємодії з партнерами при зміні ринкової кон'юнктури та виклики економічних, соціальних, політичних суб'єктів дозволяють, використовуючи ефект «накладання» індивідуалізованих, інноваційних, ризикованих дій та їхньої результуючої складової, знаходиться постійно у просторі сумарної сприятливої ринкової кон'юнктури, забезпечуючи таким чином прискорений обіг капіталу, ресурсів праці, наднормовий прибуток і достатньо високий потенціал економічної безпеки;

- принцип координації (узгодження) зв'язків і стосунків усіх елементів фінансової безпеки регіону. Координація потрібна для того, щоб складові елементи в умовах спеціалізації не дублювали один одного а виконували взаємно доповнюючі ролі;

- принцип спеціалізації елементів (розмежування функцій і операцій, що виконуються елементами); Спеціалізація дозволяє регіональній владі зосередитися на рішенні невеликого числа завдань і тим самим забезпечити ефективніший розподіл ресурсів.

Забезпечення фінансової безпеки вимагає створення власної системи безпеки, що покликана на своєчасне виявлення та запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам та забезпечення захисту інтересів регіону. Система фінансової безпеки регіону – це сукупність взаємопов'язаних елементів, підсистем, фінансових інструментів, методів та заходів, що забезпечують його безпеку а та досягнення ним основної мети діяльності.

Основними характеристиками системи фінансово-економічної безпеки регіону є [6, с.221-227]:

1. Унікальність. Система фінансової безпеки не може бути однаковою для всіх регіонів. Її унікальність залежить від спеціалізації та структури виробничої діяльності та промислового потенціалу, місця суб'єктів господарювання на ринку тощо.

2. Самостійність. Система фінансової безпеки окремого регіону є відносно самостійною й відособленою по відношенню до аналогічних систем безпеки інших регіонів, у той же час, система фінансової безпеки регіону – це складний елемент фінансової безпеки галузі, держави.

3. Комплексність. Система фінансової безпеки регіону може бути тільки комплексною. Її забезпечення тісно пов'язано з рівнем забезпечення науково-технічної, кадрової, екологічної, інформаційної, фізичної безпеки та інших.

4. Динамічність. Полягає у забезпеченні можливостей швидкої зміни послідовності дій та стратегії забезпечення фінансової безпеки при зміні факторів та умов фінансового середовища регіону.

5. Ефективність. Ефективне забезпечення фінансової безпеки регіону можливе за умов, коли вибір та застосування сил, засобів та охоронних заходів здійснюється на основі детально продуманої концепції.

Метою системи фінансової безпеки регіону повинне бути своєчасне виявлення та запобігання всіх можливих загроз для забезпечення його фінансової стійкості та економічного розвитку. Таким чином, для

того, щоб попереджати загрози та, в разі крайньої потреби, ліквідувати наслідки їх дії, система фінансової безпеки повинна містити в собі всі перераховані складові.

Система фінансово-економічної безпеки регіону як і будь-яка інша система має свої складові елементи, такі як об'єкт та суб'єкт фінансової безпеки, механізм забезпечення безпеки, а також практичні дії щодо забезпечення безпеки.

До суб'єктів системи можна віднести осіб, підрозділи, служби, органи, установи, міністерства та відомства, які безпосередньо забезпечують фінансову безпеку регіону [7, с.55].

Механізм забезпечення фінансової безпеки регіону повинен формуватися через систему управління фінансовими відносинами шляхом використання певних принципів, фінансових важелів, інструментів, фінансових методів, правового та інформаційного забезпечення, за допомогою фінансових досліджень, що дозволяють досягти основні цілі конкретного регіону.

Політикою забезпечення фінансової безпеки регіону варто вважати комплекс заходів, які мають економічну та правову природу і спрямовані на досягнення та підтримку безпечного стану життєздатності, що здійснюються відповідно до стратегічного плану його розвитку. Об'єктом системи фінансової безпеки є все те, на що спрямовані зусилля щодо її забезпечення, а саме: інформація, сукупність майнових і немайнових прав та економічних інтересів регіону, трансформація стану яких призводить до зміни рівня його фінансової безпеки.

Основними завданнями системи фінансової безпеки регіону є: захист законних прав і інтересів регіону; збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування можливих ситуацій; вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів; виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності в межах регіону на шкоду його безпеці; забезпечення збереження матеріальних цінностей і інформації; отримання необхідної інформації для розробки найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики фінансової діяльності тощо [8, с.45].

Фінансова безпека окремого економічного регіону в управлінському відношенні може характеризуватися поєднанням безпеки різних ієрархічних рівнів, стан гарантування яких і визначає рівень фінансової безпеки території. При цьому важливо відмітити, що як фінансова безпека регіону, так і безпека підприємства можуть забезпечуватися окремо або навіть за рахунок один одного або держави. В той же час в стратегічному відношенні це не тільки взаємопов'язані, але й невідимі поняття. Саме протиріччя між безпеками різних рівнів і є однією з головних проблем фінансової безпеки України і регіонів на сучасному етапі економічного розвитку. Відповідно, основи підвищення ефективності управління фінансовою безпекою в цілому лежать саме у завданні узгодження безпеки різних рівнів ієрархії.

Іншими словами, необхідно мінімізувати ризики діяльності об'єктів всіх рівнів зі сторони як кримінальних і «тіньових» структур, так і офіційної економіки. Територіальні суб'єкти повинні мати змогу розробляти власну перспективну стратегію своєї діяльності. Саме тому в питанні управління найбільш актуальною є проблема співвідношення і зміцнення фінансової безпеки різних ієрархічних рівнів.

Висновки. На нашу думку, в сучасних умовах економічного розвитку України та її регіонів в першу чергу слід рухатися в напрямку вдосконалення системи фінансової безпеки, а саме: встановлення межі іноземної участі в капіталі вітчизняних організацій; ввести галузеві обмеження (обмеження або заборона доступу іноземних інвестицій у галузі, визнані особливо важливими для економічного та соціально-культурного розвитку держави); розробка дієвих систем контролю залучення і використання коштів іноземних запозичень.

Вважаємо, що система фінансової безпеки країни, в тому числі кожного регіону, повинна забезпечувати вирішення наступних завдань: створення повноцінної національної валюти та підтримання її в стабільному і конкурентоспроможному стані; насичення економіки та ринку грошовою масою в обсязі, необхідному для їх повноцінного функціонування та розвитку; створення умов забезпечують інтенсивне утворення конкурентоспроможного національного фінансового капіталу номінованого в національній валюті; забезпечення в середньостроковій перспективі (5-10 років) фінансового паритету з основними конкурентами України.

Література

1. Свердан М. М. Регіональна економіка та економічна безпека регіону. Науковий вісник Херсонського державного університету, 2013. Вип. 1. С. 46-52.
2. Антошкін В. К. Економічна та національна безпека регіонів. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу, 2014. № 2 (26). С. 108-109.
3. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України. Економічний форум. 2012. №3. С.14-20.
4. Фролов С. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.
5. Верхоглядова Н. І. Принципи забезпечення економічної безпеки регіону. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2296> (дата звернення 14.10. 2020 р.).

6. Сухоруков А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія. К.: НІСД, 2012. 368 с.

7. Бондаревська О. М. Економічна безпека регіонів у системі економічної безпеки держави. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. №34. С.54-57.

8. Давидюк Т. Фінансово-економічна безпека чи фінансова складова економічної безпеки: епістемологічний підхід. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2013. Вип. 1(25). С. 39-52.

References

1. Sverdan M.M. (2013) Regional'na ekonomika ta ekonomichna bezpeka regionu [Regional economy and economic security of the region]. Naukovy'j visny'k Xersons'kogo derzhavnogo universy'tetu, no 1, pp. 46-52.

2. Antoshkin V.K. (2014) Ekonomichna ta nacional'na bezpeka regioniv [Economic and national security of regions] Visny'k Berdyans'kogo universy'tetu menedzhmentu i biznesu. no № 2 (26), pp. 108-109.

3. Savy'cz'ka O. (2012) Ocinka ta shlyaxy' zabezpechennya finansovoyi bezpeky' Ukrainy' [Assessment and ways to ensure the financial security of Ukraine]. Ekonomichny'j forum, no 3, pp.14-20.

4. Frolov S. (2015) Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu ekonomichny'x sub'yektiv [Management of financial security of economic entities]: navchal'ny'j posibny'k. Sumy': DVNZ «UABS NBU», 332 p. (in Ukrainian)

5. Verkhoglyadova N.I. Pry'ncy'py' zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky' regionu [Principles of providing of economic security of the region]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2296> (accessed 11 October 2020)

6. Suxorukov A. I. (2012) Modelyuvannya ta prognozuvannya social'no-ekonomichnogo rozvy'tku regioniv Ukrainy' [Modeling and forecasting of socio-economic development of the regions of Ukraine]: monografiya. K.: NISD, pp 368. (in Ukrainian)

7. Bondarevs'ka O. M. (2015) Ekonomichna bezpeka regioniv u sy'stemi ekonomichnoyi bezpeky' derzhavy' [Economic security of regions in the system of economic security of the state]. Naukovy'j visny'k Mizhnarodnogo humanitarnogo universy'tetu, no 34, pp.54-57.

8. Davy'dyuk T. (2013) Finansovo-ekonomichna bezpeka chy' finansova skladova ekonomichnoyi bezpeky': epistemologichny'j pidxid [Financial and economic security or the financial component of economic security: an epistemological approach]. Problemy' teoriyi ta metodologiyi buxgalters'kogo obliku, kontrolyu i analizu, no 1(25), pp. 39-52.

Надійшла / Paper received: 03.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 331.101

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-12

ІЛЬЄНКО А. В., ЧУБ О.В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Актуальність теми дослідження пов'язана з об'єктом дослідження, тобто заробітною платою, що є джерелом для забезпечення простого та розширеного відтворення для економічно активного населення. В умовах постійних економічних криз, світової пандемії, високого рівня безробіття високу актуальність набуває збереження власного трудового потенціалу, збереження можливості працювати та вижити в стані невизначеності майбутнього. Як результат, виникає необхідність дослідження диференціації заробітної плати в Україні через призму динаміки, дослідження стану в галузях, що виготовляють інноваційну продукцію та виконують соціальні функції держави (захист, освіта, охорона здоров'я тощо). В статті здійснено аналіз диспропорцій у оплаті праці найвище оплачуваних галузей та найнижче оплачуваних галузей, дослідження стану диспропорцій у оплаті у промисловості. В процесі дослідження статистичної інформації було виявлено наступні новітні тенденції: 1) диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності має середні показники : в 2019 році – це 4,56 рази, що дорівнює показнику 2010 року. З 2016 року відбувся значний спад з 8,76 раз до 4,56, що пов'язано з кризою; 2) порушено основний закон зв'язку зростання заробітної плати з продуктивністю; 3) найоплачуваними видами економічної діяльності за 2015-2019 роки, є: фінансова й страхова; інформація та телекомунікації; професійна, наукова та технічна; державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування; транспорт; оптова та роздрібна торгівля; промисловість; будівництво; 4) будівництво має найвищі темпи падіння (-0,14) середньомісячної зарплати, що показує відкладений попит на будівництво, відсутність резервів у середнього класу для інвестування в житло; 5) високий рівень середньомісячної заробітної плати за підвидами переробної промисловості спостерігається у підгалузях, яким притаманна одна з ознак орієнтовані на експорт, створюють інноваційний продукт, чи продукт \ послугу, які забезпечують першочергові потреби покупців; 6) найнижча зарплата за середній рівень в Україні видами економічної діяльності є: сільське господарство, лісове та рибне господарство; тимчасове розміщення й організація харчування; операція з нерухомим майном; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; надання інших видів послуг, що пов'язано з наступними причинами: сезонністю надання послуг, економічною кризою, державною формою власності підприємств (державна є роботодавець) тощо.

Ключові слова: заробітна плата, диференціація заробітної плати, види економічної діяльності.

CHUB O., ILYENKO A.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MODERN TRENDS IN SALARY DIFFERENTIATION BY TYPE OF ECONOMIC BRANCHES IN UKRAINE

The relevance of the research topic is related to the object of research (wages), which is a source for simple and extended reproduction for the economically active population. In the conditions of constant economic crises, world pandemic, high level of unemployment, preservation of one's own labor potential, preservation of the opportunity to work and survive in a state of the future uncertainty becomes very important. As a result, there is a need to study the differentiation of wages in Ukraine through the prism of dynamics, the study of the situation in economic branches, which produce innovative products and perform the state social functions (protection, education, health care, etc.). In this article was analyzed the disparities in wages from the highest paid industries to the lowest paid industries, was researched the state of disparities in economic branch wages. The study of statistical data is revealed the following latest trends: 1) wage differentiation by type of economic branch has average indicators: in 2019, it is 4.56 times, which is equal to 2010. There has been a significant decline from 8.76 times (2016) to 4.56(2019) due to the crisis ; 2) the basic law of connection between growth of a salary and productivity is broken; 3) the most wage level in types of economic branches from 2015 to 2019 are: financial and insurance; information and telecommunications; professional, scientific and technical; public administration and defense, compulsory social insurance; transport; wholesale and retail trade; industry; construction; 4) construction has the highest rate of decline (-0.14) of the average monthly salary, which shows the delayed demand for construction, the lack of reserves in the middle class for investment in housing; 5) a high level of average monthly wages by subspecies of the processing industry is observed in the subsectors, which are characterized by one of the features export-oriented, create an innovative product or product / service that meet the priority customer needs ; 6) the lowest salary for the average level in Ukraine by types of economic branches are: agriculture, forestry and fisheries; temporary accommodation and catering; real estate transaction; activities in the field of administrative and support services; education; health care and social assistance; arts, sports, entertainment and recreation; provision of other service types due to the following reasons: seasonality of service provision, economic crisis, state ownership of enterprises (the state is the employer), etc.

Key words: wages and salary, salary differentiation, types of economic branches.

Постановка проблеми. Заробітна плата є джерелом для забезпечення простого та розширеного відтворення для економічно активного населення. В умовах постійних економічних криз, світової пандемії, високого рівня безробіття високу актуальність набуває збереження власного трудового потенціалу, збереження можливості працювати та вижити в стані невизначеності майбутнього. За низького рівня заробітної плати в Україні, населення має обмежені можливості зберігання коштів та більша частка їх іде на споживання. У 2017 році населення витратило 2621444млн грн, з них приріст фінансових активів склав

62698 млн грн, проте нагромадження фінансових активів було від'ємним на 32060 млн грн [1, 11], що складає 1,16% нагромаджень. Це дуже низький показник. Подальше погіршення ситуації в сфері оплати праці призведе до соціальних бунтів, революцій, інших виявів асоціальної та девіантної поведінки у населення, отже дослідження справедливості в оплаті праці та моніторинг диференціації заробітної плати за видами економічної діяльності в Україні носить актуальних характер.

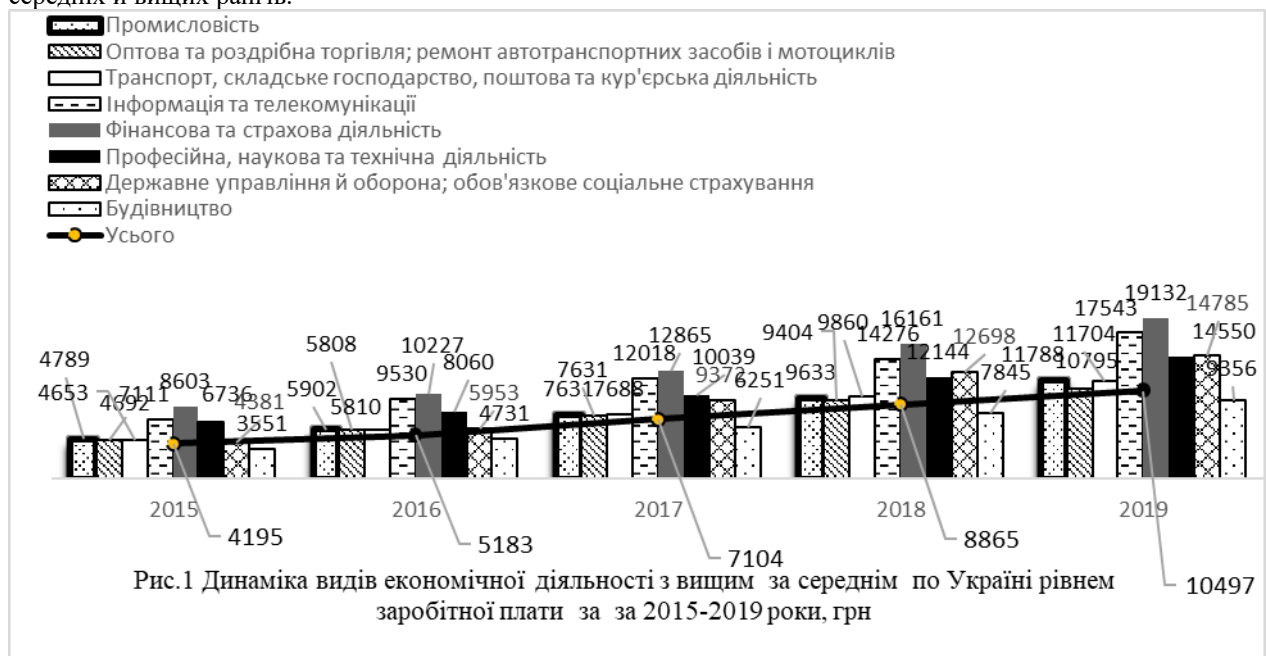
Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями диференціації заробітної плати в Україні за останні 5 років здійснювалося вітчизняними вченими з наступних питань: 1) на національному рівні та через правові аспекти - Цимбалюк С. [4], Тарасова І., Піскун А. [2], Колот А., Герасименко О., Данюк та інші [8]; 2) через гендерний аналіз - Лопушняк Г., Шандар А. [6]; 3) через окремих вид економічної діяльності на державному, регіональному чи колективно-договірному рівнях – Поплавська О. [7], Юрчик Г., Джудар А. [5], Цимбалюк С. [3]. Дослідження диференціації за видами економічної діяльності в динаміці наявні лише, як загальний огляд окремих аспектів по Україні, в сферах освіти, сільського господарства тощо. Науковці надають перевагу аналізу загальних тенденцій та правових аспектів оплати праці [9] з урахуванням факторів впливу цифрової економіки, як соціального стандарту чи взаємозв'язку з гідною працею, тому питання аналізу диференціації заробітної плати в динаміці залишаються відкритими й актуальними.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження в статті є аналіз диференціації заробітної плати за видами економічної діяльності в Україні та виявлення сучасних тенденцій. Основними завданнями статті є аналіз диспропорцій у оплаті праці найвищооплачуваних галузей та найнижчеоплачуваних галузей, дослідження стану диспропорцій у оплаті у промисловості, галузях, що виконують соціальні функції держави, та, що створюють інноваційну продукцію.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи статистичні дані та чинну нормативно-правову базу, можна зробити наступні висновки про новітні тенденції в диференціації оплати праці в Україні:

1). *Найбільш оплачуваними видами економічної діяльності, як видно з рис.1 за 2015-2019 роки, є: фінансова й страхова; інформація та телекомунікації; професійна, наукова та технічна; державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування; транспорт; оптова та роздрібна торгівля; промисловість; будівництво.*

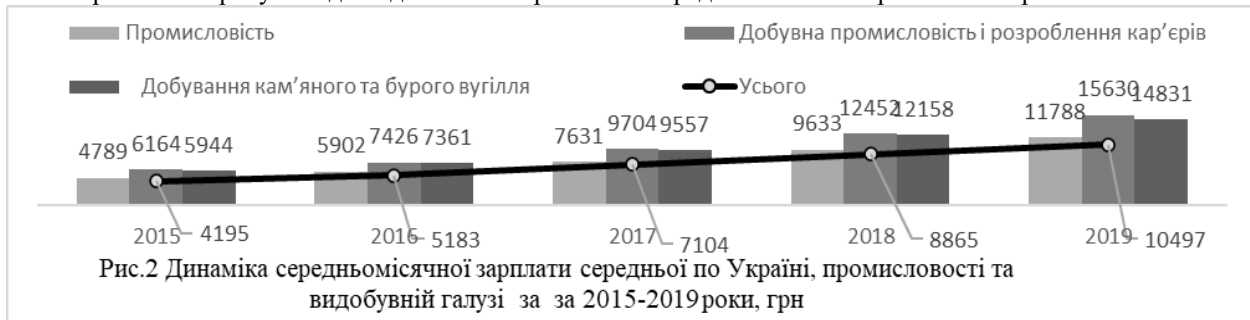
Рівень середньомісячної заробітної плати з галузях з найвищими показниками має однакові тенденції зростання, більшість цих галузей протягом 2015-2019 років в переважній більшості мали зарплату вищу за середній рівень по Україні. В 2019 році – це 10497 грн. Показник зростання середньомісячної заробітної плати по країні за 4 роки становив 2,5 рази. Перше місце займає фінансова та страхова галузі в 2019 році, де середньомісячна зарплата становила 19132 грн, що становить зростання в 2,22 рази до рівня 2015 року. В інформаційній сфері та телекомунікаціях - 17543 грн та становить зростання в 2,47 рази до рівня 2015 року; в державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні - 14785 грн та 3,37рази; в професійній, науковій та технічній діяльності – 14550 грн та 2,16рази; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність - 11704 грн та 2,52рази; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та автомобілів - 10795 грн та 2,3рази. Найбільший стрибок розміру зарплат відбувся у державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні за рахунок збільшення розміру оплати військовослужбовцям та держслужбовців середніх й вищих рангів.



Джерело: побудовано авторами за даними Державної служби статистики України [12].

Окрему увагу заслуговує аналіз диференціації заробітних плат у промисловості та будівництві. Будівництво має нижчий рівень зарплат, ніж по Україні, проте близький до середнього. Це - галузь, що віддзеркалює розвиток економіки: спад економіки дає припинення будівництва. Отже, ця галузь є важливим індикатором розвитку. В 2019 році рівень заробітної плати в будівництві становив 9356 грн (89,13% до середнього рівня) та показав зростання у 2,83 рази до 2015 року, проте спостерігається не характерна для України тенденція зниження темпів зростання в порівнянні з попереднім роком: в 2016 до 2015 року зростання 1,33рази, в 2017 році до 2016 року – 1,32рази, в 2018 році до 2017року – 1,25 рази та в 2019 до 2020 року - 1,19рази. Такі *темпи падіння (-0,14) середньомісячної зарплати в будівництві є найгіршим показником серед всіх видів економічної діяльності*. Це може говорити не тільки про відкладений попит на будівництво, а й про відсутність вичерпаність резервів у середнього класу для інвестування в житло та у бізнесу для розвитку довгострокових інвестицій шляхом побудови власних виробничих потужностей.

Промисловість є стратегічним видом економічної діяльності через наступні причини: а) галузь дає 3289,3 млрд грн у 2019 році [10] або 30,6% обсягу реалізованої продукції, тобто має значний вклад у ВВП; б) у галузі задіяно 2462 тис. чоловік [11] або 14,84% зайнятих; в) частково забезпечує внутрішнє споживання держави в товарах, тобто зменшує економічну залежність й через податки забезпечує виконання соціальних функцій; г) покриває частину потреб держави у виробництві товарів для забезпечення основних функцій держави безпека, охорона здоров'я тощо. Аналіз диференціації заробітної плати у промисловості показує рівень конкурентоспроможності товарів у галузі на національному та внутрішньому ринках. На рис.2. відображено динаміку зміни заробітної плати у добувній галузі, в тому числі й добуванні кам'яного вугілля, за 2015 -2019 роки в порівнянні з рівнем середньомісячної зарплати по Україні та у промисловості. Як видно із графіку рівень зарплати у 2019 році становив 15630 грн у галузі добування кам'яного та бурого вугілля й 14831 грн – у добувній промисловості, що має однакові показники зростання в 2,5 рази більше рівня 2015 року та відповідає темпам зростання середньомісячної зарплати в Україні.



Джерело: побудовано авторами за даними Державної служби статистики України [12].

Аналіз середньої заробітної плати у переробній промисловості на основі даних таблиці 1 дає можливість зробити наступні висновки:

- *динаміка зростання середньої заробітної плати у переробній галузі відповідає загальним трендам по Україні та в промисловості*. Так, в 2019 році в переробній промисловості до рівня 2015 року середня заробітна плата зросла в 2,46 рази, у промисловості - у 2,46 рази, а по Україні – в 2,5 рази. Розмір середньої зарплати у переробному виді економічної діяльності становив 11011 грн у 2019 року. Середній розмір місячної заробітної плати у промисловості у 2019 році становить 107,06% до абсолютного показника у переробній галузі, а рівень по Україні - 95,33%. Тобто, відповідно до тенденції у переробній галузі середня заробітна плата перевищує показник середньомісячної зарплати по Україні та має нижчий рівень заробітної плати, ніж у промисловості;

- *найнижчий рівень середньомісячної заробітної плати за підвидами переробної промисловості спостерігається у текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів* та становить 7469 грн у 2019 році, тобто майже 68% середнього рівня у переробній галузі. Незважаючи на те, що темпи зростання в порівнянні з 2015 роком становлять 2,596 рази (що майже на 14% вище темпів зростання по галузі), показник є низьким через наступні причини: а) відсутність вироблених в Україні основної сировини, фурнітури та засобів виробництва; б) підтримка експорту «секонд-хенду» та виробів з ЄС; в) орієнтація на прибуток при продажі на експлуатацію дешевої робочої сили, а не інвестування в пошив власного одягу для мас-маркету з метою заміщення імпорту; г) розвиток брендованого одягу українського виробництва для «лакшері-класу» покупців; д) низька купівельна спроможність споживачів;

- *низький рівень середньомісячної заробітної плати за підвидами переробної промисловості спостерігається у водопостачанні, каналізації, поводженні з відходами* та становить 8396 грн у 2019 році, тобто 76% середнього рівня у переробній галузі. Темпи зростання в порівнянні з 2015 роком становлять 2,4 рази, що є показником нижче середнього. Це пов'язано з наступними причинами: а) державним та комунальним господарствам не вигідно показувати прибутковність через наявність можливості заробити на неофіційному вивезенні сміття, не розкриванні методики формування цін шляхом завищення тарифів,

відсутності оновлення основних фондів, а вигідно вести «тарифні війни»; б) відсутні прозорі схеми проектування та імплементації проєктів «smart city», що приносять прибуток через переробку сміття, економію енергії, покращення екології, та дозволяють прозоро вести бухгалтерію; в) реформуванню галузі заважають «політичні ігри». Крім того, підгалузь має власну специфіку пов'язану з умовами праці. Специфіка зайнятості передбачає важкі й особливо важкі умови праці, що не є конкурентною перевагою робочих місць. Непрестижність професій в підгалузі стимулює при низькій зарплаті підвищення показника плинності кадрів. Низька оплата та наявність заборгованості в підгалузі по заробітній платі стимулюють відтік висококваліфікованих фахівців;

Таблиця 1

Динаміка абсолютних показників, відносних показників зростання до рівня 2015 року, питомої ваги фактичного рівня фактичного показника до рівня показника у переробній галузі середньомісячної заробітної плати по Україні, у промисловості, переробній галузі та її підвидах за 2015-2019 роки

Вид діяльності	Абсолютні показники, грн					Відносний показник зростання (рівень середньої заробітної плати n-го періоду до рівня 2015 року, %)				Питома вага у % (фактичний рівень середньомісячної зарплати по плати n-му виду/підвиду діяльності до рівня середньомісячної заробітної плати по переробній промисловості)				
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/2015, %	2017/2015, %	2018/2015, %	2019/2015, %	2015	2016	2017	2018	2019
	Усього	4195	5183	7104	8865	10497	123,55	169,34	211,32	250,23	93,70	93,51	97,33	96,40
Промисловість	4789	5902	7631	9633	11788	123,24	159,34	201,15	246,15	106,97	106,48	104,55	104,75	107,06
Переробна промисловість	4477	5543	7299	9196	11011	123,81	163,03	205,41	245,95	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	4184	5182	6756	8338	9986	123,85	161,47	199,28	238,67	93,46	93,49	92,56	90,67	90,69
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	2877	3773	5414	6735	7469	131,14	188,18	234,10	259,61	64,26	68,07	74,17	73,24	67,83
виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	3717	4800	6475	8241	9297	129,14	174,20	221,71	250,12	83,02	86,60	88,71	89,62	84,43
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	6181	6511	8106	10966	15019	105,34	131,14	177,41	242,99	138,06	117,46	111,06	119,25	136,40
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	4988	5932	7552	8796	11340	118,93	151,40	176,34	227,35	111,41	107,02	103,47	95,65	102,99
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	8254	11028	13846	16754	19511	133,61	167,75	202,98	236,38	184,36	198,95	189,70	182,19	177,20
виробництво гумових і пластмасових виробів; іншої неметалевої мінеральної продукції	3952	5144	6858	8667	10347	130,16	173,53	219,31	261,82	88,27	92,80	93,96	94,25	93,97
металургічне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	5645	6717	8423	11022	13451	118,99	149,21	195,25	238,28	126,09	121,18	115,40	119,86	122,16
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	4619	6787	9000	10640	12509	146,94	194,85	230,35	270,82	103,17	122,44	123,30	115,70	113,60
виробництво електричного устаткування	3870	4803	6840	8731	10153	124,11	176,74	225,61	262,35	86,44	86,65	93,71	94,94	92,21
виробництво машин і устаткування, не віднесені до угруповань	4120	5080	6923	8522	10349	123,30	168,03	206,84	251,19	92,03	91,65	94,85	92,67	93,99
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	4331	5441	7597	10008	11665	125,63	175,41	231,08	269,34	96,74	98,16	104,08	108,83	105,94
виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	4065	5290	7017	9003	10950	130,14	172,62	221,48	269,37	90,80	95,44	96,14	97,90	99,45
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	5462	6918	8493	10790	13989	126,66	155,49	197,55	256,11	122,00	124,81	116,36	117,33	127,05
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	3498	4039	5199	6549	8396	115,47	148,63	187,22	240,02	78,13	72,87	71,23	71,22	76,25

Джерело: побудовано та розраховано автором и за даними Державної служби статистики України [12].

- найвищий рівень середньомісячної заробітної плати за підвидами переробної промисловості спостерігається у виробництві основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів становить 19511 грн у 2019 році, тобто 177% середнього рівня у переробній галузі. Темпи зростання в порівнянні з 2015 роком становлять 2,36 рази, що є показником нижче середнього. Високий рівень заробітної плати пов'язаний з наступними причинами: а) ця підгалузь є конкурентною, випускає експортну продукцію; б) інноваційна діяльність передбачає залучення найкращих фахівців для розробки нових інновацій, що будуть запатентовані. Це не можливо без конкурентних зарплат в порівнянні з

загальноукраїнським рівнем; в) частина виробників є монополістами на ринку України по виробництво окремих асортиментних одиниць; г) фармацевтична продукція є товарами першої необхідності, тому споживач її купує за наявності навіть останніх коштів; д) за відсутності на ринку іноземних якісніших фармацевтичних продуктів чи низькій купівельній спроможності купують вітчизняні аналоги;

- *високий рівень середньомісячної заробітної плати за підвидами переробної промисловості спостерігається у підгалузях, яким притаманна одна з ознак: по-перше, - що орієнтовані на експорт, по-друге, - що створюють інноваційний продукт, по-третє, - що створюють продукт\послугу, які забезпечують першочергові потреби населення чи бізнесу.* До підгалузей, що створюють інноваційний продукт належать: а) виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, де рівень середньомісячної заробітної плати становить 12509 грн у 2019 році, тобто 113% середнього рівня у переробній галузі та це є у 2,7 рази більше, ніж у 2015 році; б) виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, де рівень середньомісячної заробітної плати становить 11665 грн у 2019 році, тобто 105% середнього рівня у переробній галузі та це є у 2,69 рази більше, ніж у 2015 році. Обсяги виробництва зросли завдяки продукуванню продукції для оборонної промисловості, сільського господарства тощо. До підгалузей, що створюють експортний продукт належать: а) металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування, де рівень середньомісячної заробітної плати становить 13451 грн у 2019 році, тобто 122% середнього рівня у переробній галузі та це є у 2,28 рази більше, ніж у 2015 році; б) виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, де рівень середньомісячної заробітної плати становить 11340 грн у 2019 році, тобто 103% середнього рівня у переробній галузі та це є у 2,27 рази більше, ніж у 2015 році. Частина продукції йде на експорт – це добрива, миючі групи засобів, напівфабрикати тощо. Зростання у галузі відбувається повільними темпами через причини: розірваність кооперованих зв'язків АТО в Донецькій та Луганській областях, економічну кризу, падіння купівельного попиту серед населення та товари хімічної промисловості, зниження прибутковості та купівельної спроможності у фермерів та інших сільськогосподарських виробників через неврожай. До галузей, що створюють продукт першої необхідності належать: а) виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення, б) постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Як правило, частина організацій, що створюють продукцію у цих галузях мають спільних власників. В той же час, є підприємства, що мають замкнений виробничий цикл та можуть диктувати правила гри на ринку та споживачам. Наявність «лоббі» у законодавчій владі, непрозоре формування тарифів, тісний зв'язок з іншими видами економічної діяльності (де наявні права власності виробників цих галузей – залізничний транспорт, зв'язок, металургія тощо) дають можливість отримувати високий прибуток та формувати конкурентні зарплати;

2). *Нижче оплачуваними за середній рівень в Україні видами економічної діяльності, як видно з рис.3 за 2015-2019 роки, є: сільське господарство, лісове та рибне господарство; тимчасове розміщення й організація харчування; операція з нерухомим майном; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; надання інших видів послуг.*

Відповідно до рис.3, найнижчий рівень оплати праці мають галузі, що як правило, мають одну чи більше ознаку: по-перше, - відносяться більшість об'єктів галузі до державного чи комунального сектору власності, по-друге, - виробництво чи надання послуг носить сезонний характер або залежить від погоди, клімату, або послуги є вторинними за потребою для споживачів тощо. До першої групи, ми можемо віднести: а) освіта; б) охорона здоров'я та надання соціальних послуг. Ці галузі мають найнижчі показники, після надання інших видів послуг. Так, незважаючи на реформу середньомісячна заробітна плата в освіті у 2019 році становила 8135 грн, що становить у 1,95 рази більше до рівня 2015 року та 77% середньомісячної зарплати по Україні. Середньомісячна заробітна плата в охороні здоров'я та наданні соціальних послуг у 2019 році становила 8135 грн, що становить у 1,68 рази більше до рівня 2015 року та 67% середньомісячної зарплати по Україні. Це пов'язано з наступними причинами: 1) держава є найгіршим роботодавцем, що не виконує обіцянок, порушує законодавство, навіть в умовах пандемії (виключення, оплата праці, суддів, держслужбовців тощо); 2) неприбутковість галузей. Держава намагається позбутися (скорочення витрат) частини власних соціальних функцій, перекладаючи їх на неплатоспроможне населення, через здійснення окремих дій в освітній та медичній реформах. Відсутня державна програма розвитку підтримки медицини з метою створення конкурентної галузі (медичний туризм) з метою наповнення держбюджету; 3) фінансування галузей за залишковим методом.;

До другої групи галузей, ми можемо віднести: а) сільське господарство, лісове господарство та рибне; б) тимчасове розміщення й організація харчування; в) тимчасове розміщення й організація харчування; г) операції з нерухомим майном; д) діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; е) мистецтво, спорт, розваги, відпочинок; є) надання інших видів послуг. Аналіз показників середньомісячних зарплат показує, що рівень середньомісячної заробітної плати становить у сільському господарстві становить 8856 грн у 2019 році, тобто 84,3% середнього рівня по Україні та це є у 2,12 рази більше, ніж у 2015 році. Сільське господарство є стратегічною галуззю, що забезпечує продовольчу безпеку, проте у більшості країн світу є дотаційною, оскільки залежить кліматичних умов. Сезонність діяльності,

щорічні інвестиції до отримання очікуваного прибутку, економічні кризи, нестабільність законодавства та недоліки земельного й господарського права роблять працю фермерів низько ліквідною. Сильними гравцями на сільськогосподарському ринку залишаються АПК, що мають частково завершений цикл виробництва від збору врожаю до його вторинної переробки, можливість експорту та страхуванням ризиків шляхом перекриття збитків через інші прибуткові підгалузі сільського господарства й переробної промисловості.



Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [12].

Інші види економічної діяльності, такі, як тимчасове розміщення й організація харчування; тимчасове розміщування й організація харчування; операції з нерухомим майном; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; мистецтво, спорт, розваги, відпочинок; надання інших видів послуг, мають залежність розміру заробітної плати від величини попиту й платоспроможності клієнтів. Більшість цих галузей не є стратегічними для України. Це зменшує вплив на економічну кризу в країні. У той же час, це - робочі місця та прибуток з виплаченими зарплатами, що є частиною ВВП. Економічна криза, умови пандемії, закритість кордонів, ізоляція населення впливають на рівень прибутковості цієї галузі. Готелі, ресторани, кафе, спортивні заклади, оренда житла (мандри), отримання незанятних послуг, відвідування театрів тощо – всі ці сфери не доотримують прибуток через відкладений попит чи відсутність платоспроможного попиту. В результаті, відбувається скорочення ФОП-ів, підприємств малого та великого бізнесу.

3). Одним з основних законів при зростанні продуктивності є наступна: темпи зростання продуктивності праці мають передувати темпам зростання оплати праці. На основі проведених нами розрахунків, що проведені в таблиці 2 можемо зробити наступний висновок: порушується основний закон взаємозв'язку зарплати та продуктивності праці. Темпи зростання заробітної плати передують зростанню виробітку: по Україні темпи зростання зарплати в 2019 становлять 2,5 рази та передують темпам зростання виробітку в 1,34 рази; в промисловості – це перевищення в 1,37 раз; в сільському господарстві, рибальстві тощо – в 1,82 раз; у фінансовій, страховій тощо сферах – в 1,49 раз; у сфері інформації, комунікацій тощо – в 1,1 раз; у професійній, науковій сфері – в 1,12 раз. Незалежно від того чи є вид діяльності інноваційним чи ні порушується цей закон, що призводить до зниження рентабельності продукту/послуг. Виключеннями є до 2017 року інноваційна діяльність така, як професійна, наукова діяльність, та галузі, що виконують соціальні функції держави (які є найменш оплачуваними). Нажаль, ми не змогли дослідити рівень продуктивності праці в обороні, державному управлінні через відсутність даних для порівняння за 2015-2016 роки;

4). Диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності має середні показники з рис.4.



Джерело: побудовано та розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [12].

В 2019 році – це 4,56 рази, що відповідає рівню 2010 року. Найбільший рівень міжгалузевої диференціації був у 2016 році та становив 8,76 рази. Це є негативним показником, бо зниження диференціації призводить до нівелювання диференціації оплати праці відповідно до складності та інших факторів, які впливають на розмір оплати праці. Найбільший спад відбувся з 2018 по 2019 роки, що пов'язано з економічною кризою та світовою пандемією.

Таблиця 2

Динаміка змін темпів продуктивності праці(зростання виробітку) та середньомісячної заробітної плати за 2016-2019 роки до рівня 2015 року

Показники	2016	2017	2018	2019
Темпи зростання виробітку (Україна)	1,22	1,51	1,78	1,86
Темпи зростання середньомісячної зарплати (Україна)	1,24	1,69	2,11	2,50
Темпи зростання виробітку(промисловість)	1,26	1,57	1,83	1,79
Темпи зростання середньомісячної зарплати (промисловість)	1,23	1,59	2,01	2,46
Темпи зростання виробітку (с/г...)	1,12	1,26	1,42	1,47
Темпи зростання середньомісячної зарплати (с/г...)	1,27	1,83	2,28	2,68
види економічної діяльності, що є інноваційними				
Темпи зростання виробітку(фінансова...)	0,98	1,06	1,37	1,49
Темпи зростання середньомісячної зарплати (фінансова...)	1,19	1,50	1,88	2,22
Темпи зростання виробітку (інформація...)	1,23	1,53	1,88	2,23
Темпи зростання середньомісячної зарплати (інформація...)	1,34	1,69	2,01	2,47
Темпи зростання виробітку (професійна, наукова...)	1,31	1,61	1,77	1,92
Темпи зростання середньомісячної зарплати (професійна, наукова...)	1,20	1,49	1,80	2,16
види економічної діяльності, що виконують соціальні функції держави				
Темпи зростання виробітку(освіта)	1,30	1,70	2,35	3,44
Темпи зростання середньомісячної зарплати (освіта)	1,20	1,87	2,25	2,60
Темпи зростання виробітку (охорона здоров'я...)	1,31	1,70	2,53	4,81
Темпи зростання середньомісячної зарплати (охорона здоров'я...)	1,20	1,76	2,07	2,48

Джерело: побудовано та розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [10-12].

Висновки. Проведений аналіз диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності в Україні дозволив зробити висновки:

- диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності має середні показники : в 2019 році – це 4,56 рази, що дорівнює показнику 2010 року. З 2016 року відбувся значний спад з 8,76 раз до 4,56, тобто в 1,5 рази знизилась. Це є негативним показником, бо зниження диференціації призводить до нівелювання диференціації оплати праці відповідно до складності та інших факторів, які впливають на розмір оплати праці. Зниження диференціації оплати праці пов'язано з економічною кризою та світовою пандемією;

- порушується основний закон взаємозв'язку зарплати та продуктивності праці. Темпи зростання заробітної плати передують зростанню виробітку: по Україні темпи зростання зарплати в 2019 становлять 2,5 рази та передують темпи зростання виробітку в 1,34 рази. Ці тенденції зберігаються і для галузей, що виготовляють інноваційну продукцію. Виключеннями є до 2017 року інноваційна діяльність така, як професійна, наукова діяльність, та галузі, що виконують соціальні функції держави (які є найменш оплачуваними). Нажаль, ми не змогли дослідити рівень продуктивності праці в обороні, державному управлінні через відсутність інформації;

- найоплачуваними видами економічної діяльності за 2015-2019 роки, є: фінансова й страхова; інформація та телекомунікації; професійна, наукова та технічна; державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування; транспорт; оптова та роздрібна торгівля; промисловість; будівництво;

- будівництво має найвищі темпи падіння (-0,14) середньомісячної зарплати Це може говорити не тільки про відкладений попит на будівництво, а й про відсутність вичерпаність резервів у середнього класу для інвестування в житло та у бізнесу для розвитку довгострокових інвестицій шляхом побудови власних виробничих потужностей;

- найнижчий рівень середньомісячної заробітної плати за підвидами переробної промисловості спостерігається у текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів. Це пов'язано з відсутністю сировини та засобів виробництва, підтримка експорту поварів з ЄС, орієнтації на лізинг робочої сили для іноземних підприємств, низьку купівельну спроможність населення;

- низький рівень середньомісячної заробітної плати за підвидами переробної промисловості спостерігається у водопостачанні, каналізації, поводженні з відходами у 2019 році, тобто 76% середнього рівня у переробній галузі. Це пов'язано з «тарифним війнами», відмиванням грошей комунальними державними організаціями, відсутністю проектів «smart city», неprestижністю професії та особливо важкими й шкідливими умовами праці;

-найвищий рівень середньомісячної заробітної плати за підвидами переробної промисловості спостерігається у виробництві основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, що пов'язано з випуском інноваційної та затребуваністю продукції;

- високий рівень середньомісячної заробітної плати за підвидами переробної промисловості спостерігається у підгалузях, яким притаманна одна з ознак: по-перше, - що орієнтовані на експорт, по-

друге, - що створюють інноваційний продукт, по-третє, - що створюють продукт\послугу, які забезпечують першочергові потреби населення чи бізнесу;

- найнижча зарплата за середній рівень в Україні видами економічної діяльності є: сільське господарство, лісове та рибне господарство; тимчасове розміщення й організація харчування; операція з нерухомим майном; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; надання інших видів послуг. Основними причинами цього явища є: невиконання обіцянок державою, як роботодавцем; незацікавленість держави у розвитку медичних послуг з метою створення конкурентної галузі (медичний туризм) з метою наповнення держбюджету та фінансування галузі за залишковим методом; сезонність діяльності та економічною кризою.

Основними перспективами розвитку для покращення диференціації заробітної плати є:

- відповідність галузевих програм розвитку Державній програмі зайнятості з метою стратегічного підходу до визначення пріоритетних видів економічної діяльності. Сприяння стимулюванню та розвитку інноваційних виробництв в галузях дозволить сформувати нові інноваційні робочі місця з гідною заробітною платою. Розвиток інноваційних виробництв сприяє формуванню експорту та збільшенню ВВП;

- дотримання принципів організації заробітної плати, у тому числі: рівна оплата за рівні результати; справедлива диференціація оплати праці. Особливо це стосується галузей, що виконують соціальні функції (освіта, медицина тощо). Дотримання законодавства про працю державою та створення гідних робочих місць в державному й комунальному секторі;

- дотримання роботодавцями загального економічного закону, що темпи зростання продуктивності праці мають передувати темпам зростання заробітної плати;

- удосконалення законодавства про працю з метою удосконалення галузевої диференціації оплати праці на державному та колективно-договірному рівні.

Подальшими напрямками наукових досліджень можуть стати дослідження диференціації оплати праці на галузевому рівні через колективно-договірне регулювання.

Література

1. Статистичний збірник "Доходи та витрати населення у 2017 році". За редакцією І. М. Нікітіної/ Відповідальні за випуск Н. М. Смишляєва, Л. О. Гвоздік. Державна служба статистики України. Київ.2019.106 с.
2. Тарасова К. І., Пискун, А. В. Особливості диференціації заробітної плати в Україні та країнах Європейського Союзу. Молодий вчений, 2019, 4.С. 537-542.
3. Цимбалюк С.О. Проблеми та напрями удосконалення політики оплати праці в бюджетній сфері України. 2017. С. 257-259. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/23059/257-259.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. Цимбалюк С.О. Аналіз політики трудових доходів у контексті реалізації концепції гідної праці в Україні. 2017. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/33290/ape_2017_5_18.pdf?sequence=1&isAllowed=y
5. Юрчик Г. М., Дужар, А.І. (2020) Заробітна плата на національному ринку праці: динамічний, регіонально-галузевий та соціальний аспект. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування . Серія" Економічні науки", 2020, 1.89: С. 230-240. URL: <http://ep3.nuwm.edu.ua/18284/>
6. Лопушняк Г.С., Шандар А.М. Гендерна диференціація оплати праці в Україні. 2019. URL:<https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/34131>
7. Поплавська О.М. Договірне регулювання оплати праці в сфері інновацій.2018.URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/26841/STS_18_22.pdf?sequence=1
8. Колот А. М., Данюк В. М., Герасименко О.О Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення.2017.URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/22643>
9. Ільєнко А.В. Сучасні тенденції оплати праці в Україні в умовах формування нової економіки. 2018. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25328/I_43-46.pdf?sequence=1
10. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2013-2019). Державний комітет статистики. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2000-2019 роках. Державний комітет статистики. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках. Державний комітет статистики. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/>

References

1. Statystychnyi zbirnyk "Dokhody ta vytraty naseleння u 2017 rotsi". Za redaktsiieiu I. M. Nikitinoi/ Vidpovidalni za vypusk N. M. Smyshliaieva, L. O. Hvozdiik. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv.2019.106 p.
2. Tarasova K. I., Piskun, A. V. Osoblyvosti dyferentsiatsii zarobitnoi platy v Ukraini ta krainakh Yevropeiskoho Soiuzu. Molodyi vchenyi, 2019, 4.P. 537-542.

3. Tymbaliuk S.O. Problemy ta napriamy udoskonalennia polityky opłaty pratsi v biudzhethnii sferi Ukrainy. 2017. P. 257-259. Retrieved from URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/23059/257-259.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. Tymbaliuk S.O. Analiz polityky trudovykh dokhodiv u konteksti realizatsii kontseptsii hidnoi pratsi v Ukraini. 2017. Retrieved from URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/33290/ape_2017_5_18.pdf?sequence=1&isAllowed=y
5. Yurchyk H. M., Duzhar, A.I. (2020) Zarobitna plata na natsionalnomu rynku pratsi: dynamichniy, rehionalno-haluzeviy ta sotsialnyi aspekt. Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia . Serii "Ekonomichni nauky", 2020, 1.89: P 230-240. Retrieved from URL: <http://ep3.nuwm.edu.ua/18284/>
6. Lopushniak H.S., Shandar A.M. Henderna dyferentsiatsiia opłaty pratsi v Ukraini. 2019. Retrieved from URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/34131>
7. Poplavska O.M. Dohovirne rehuliuвання opłaty pratsi v sferi innovatsii. 2018. Retrieved from URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/26841/STS_18_22.pdf?sequence=1
8. Kolot A. M., Daniuk V. M., Herasymenko O.O. Hidna pratsia: imperatyvy, ukraïnski realii, mekhanizmy zabezpechennia. 2017. Retrieved from URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/22643>
9. Ilienکو A.V. Suchasni tendentsii opłaty pratsi v Ukraini v umovakh formuvannia novoi ekonomiky. 2018. Retrieved from URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25328/I_43-46.pdf?sequence=1
10. Obsiah vyrobnoi produktsii (tovariv, posluh) subiektiv hospodariuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2013-2019). Derzhavnyi komitet statystyky. Retrieved from URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Zainiate naselennia za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2000-2019 rokakh. Derzhavnyi komitet statystyky. Retrieved from URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Serednomisiachna zarobitna plata shtatnykh pratsivnykiv za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2010-2019 rokakh. Derzhavnyi komitet statystyky. Retrieved from URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла / Paper received: 12.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 336.01 : 330.162

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-13

ДЕРЛИЦЯ А. Ю.

Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж

ПЕРЕРОЗПОДІЛ І СПРАВЕДЛИВІСТЬ: ФІЛОСОФСЬКІ ОСНОВИ ТА ПОГЛЯДИ ТЕОРІЇ СУСПІЛЬНИХ ФІНАНСІВ

У статті розглянуто концептуальні основи перерозподілу, як економічного феномену, що виникає на різних рівнях економічної системи (домогосподарства, ринку, держави). Ключову увагу приділено його ключовій складовій – суспільному перерозподілу, який забезпечується за участі держави. Досліджено зв'язки суспільного перерозподілу із поглядами на справедливість. Розглянуто філософські та морально-етичні аспекти суспільного перерозподілу. Приділено увагу критеріям перерозподільчої справедливості. Розкрито окремі положення теорії суспільних фінансів щодо трактування феномену суспільного перерозподілу.

Ключові слова: перерозподіл, суспільний перерозподіл, ринковий перерозподіл, фіскальний перерозподіл, справедливість, суспільні фінанси.

DERLYTSIA A.

Podilsk Special Educational and Rehabilitation Socio-Economic College

REDISTRIBUTION AND JUSTICE: PHILOSOPHICAL FUNDAMENTALS AND VIEWS OF THE THEORY OF PUBLIC FINANCE

The article considers the conceptual basis of redistribution as an economic phenomenon that occurs at different levels of the economic system (household, market, state). The types of redistributive effects are determined: market redistribution (provided by the price mechanism) and public redistribution (formed as a result of the functioning of the public sphere). Key attention is paid to social redistribution, which proposes to distinguish between fiscal (carried out through the system of public finance through taxation, transfers) and non-fiscal (arising from government actions that affect the functioning of the market). The links between public redistribution and views on justice have been explored. Philosophical and moral-ethical aspects of public redistribution are considered. Attention is paid to the criteria of redistributive justice. Some provisions of the theory of public finance on the interpretation of the phenomenon of social redistribution are revealed.

It is noted that consideration of the conceptual foundations of public redistribution requires a philosophical vision of justice, consideration of the procedural aspects of finding a political compromise in a modern democratic society, as well as an assessment of the economic effects associated with redistribution. It is noted that for a clear understanding of the overall effect of redistribution processes it is necessary to simultaneously analyze the efficiency of market exchange, the perfection of mechanisms of primary distribution of income by the market and the direction of fiscal redistribution and transfer policy through the public finance system.

The lack of unambiguous criteria for ensuring redistributive justice is emphasized. This necessitates the widespread application of the criterion of injustice. The need to realize the importance of recognizing inequality as a methodological principle of economic functioning is pointed out. It is noted that this will contribute to a more rational formulation of normative goals and priorities of the state redistributive policy in applied research of public finance.

Key words: redistribution, public redistribution, market redistribution, fiscal redistribution, justice, public finance.

Постановка проблеми. Проблема перерозподілу є напевно найскладнішим питанням не лише теорії суспільних фінансів, але й економічної науки загалом. Феномен перерозподілу виходить за межі виключно економічної тематики, маючи також етико-нормативну, політичну і соціальну сторони. Фактично його вивчення потребує комплексного міждисциплінарного підходу, оскільки врахуванню підлягають питання економічної ефективності, соціальної справедливості, моралі та політичної доцільності. Перерозподіл значною мірою є похідним від розподілу, тісно з ним пов'язаний і часто потребує спільного аналізу.

У вітчизняних дослідженнях тематики перерозподільчих процесів переважає орієнтація на вивчення прагматичних аспектів, головним чином у руслі соціального забезпечення, бюджетного фінансування та функціонування фондів соціального страхування. Такий підхід є необхідним, але слід враховувати, що практичне вирішення складних перерозподільчих проблем у суспільстві повинне базуватись на усвідомленні концептуальних основ феномену справедливості на основі розуміння діалектичного зв'язку обміну, розподілу та перерозподілу. Без глибокого бачення проблеми і пошуку суспільного консенсусу, намагання реалізувати на практиці певні нормативні ідеї може навпаки призвести до поглиблення несправедливості. Саме тому західна економічна наука вкрай обережно ставиться до формулювання нормативних цілей, віддаючи перевагу позитивному аналізу економічних процесів. Виходячи із наведених міркувань, дане дослідження присвячене практично не висвітленій у вітчизняній економічній науці проблемі концептуальних основ суспільного перерозподілу.

Аналіз останніх досліджень. Проблематика перерозподілу в першу чергу знаходиться у сфері філософського трактування справедливості, а тому світоглядні основи пояснення даного феномену закладені у роботах найвидатніших мислителів минулого – від Аристотеля до творців концепції “суспільного

договору” (Ш. Монтеск’є, Ж. Ж. Руссо, Дж. Локка) і засновника утилітаризму Дж. Бентама. У сучасний період концепція справедливості розроблялась Дж. Роулзом [1], О. Хеффе [2], М. Сэнделом [3]. Серед економістів, які вивчали перерозподіл через призму справедливості можна виділити Дж. Мілля [4], Дж. Кларка [5], Б. Жувенеля [6], Ф. Хайєка [7], Дж. Б’юкенена [8, 9]. Узагальнений аналіз поглядів економічної науки на проблему розподілу/перерозподілу здійснено у роботі А. Сандмо [10].

Формулювання цілей статті. Метою статті є окреслення поняття суспільного перерозподілу як складової економічних перерозподільчих процесів, дослідження його філософських і концептуальних основ через призму справедливості у рамках теорії суспільних фінансів.

Виклад основного матеріалу. Розмежування понять виробництва і розподілу в економічній науці започатковане Дж. С. Міллем. Видатний науковець і філософ, класик економічної науки зауважив, що на відміну від виробництва, яке залежить від об’єктивних законів природи, властивостей предметів, розподіл “суцільно є справою людського установа” [4, с. 338]. Пропорції розподілу створеної вартості у суспільстві можуть у значних рамках коригуватись під дією інституту державного примусу, що підтверджує не лише економічна історія, але і сучасна практика державного регулювання економіки. Дж. С. Мілля справедливо відмічає, що протягом історії продукти праці відбирались у безпосередніх їх творців у різноманітних пропорціях, часто навіть всупереч раціональним міркуванням: “Правила, які визначають розподіл багатства, такі, якими їх роблять думки та бажання правлячої частини суспільства, і досить відмінні в різні віки в різних країнах; і могли б бути ще більш різноманітними, якби того побажали люди” [4, с. 338]. Наведені слова Дж. С. Мілля фактично одночасно стосуються усього спектру розподільчо-перерозподільчих процесів. У подальшому економічна наука чітко розмежувала поняття розподілу (distribution) та перерозподілу (redistribution) описавши їх закономірності та особливості.

У розвинутій ринковій економіці функцію первинного розподілу доходів відповідно до вкладених ресурсів, зайнятих факторів виробництва, ефективності конкурентних зусиль здійснює сам ринок. Саме для первинного розподілу доходу ринком економічна наука сформулювала певні узагальнення та вивела закони. На теоретичному рівні можна говорити про об’єктивність первинного розподілу доходів у контексті концепції функціонального розподілу ринком, яка досліджує ідеалізований стан економіки [10, с. 6]. В цьому випадку йдеться про ефективний розподіл, який досягається в умовах досконалого ринку при конкурентних цінах. Такий стан, звичайно, є ідеалізованим, однак пропорції розподілу наближаються до оптимальних, якщо ціни “не регулюються урядом і не спотворюються монополією” [5, с. 73]. Реально ж ринковий розподіл можна вважати об’єктивним лише умовно, адже правила первинного розподілу сьогодні активно коригуються внаслідок регулювання цін і тарифів, встановленням умов ведення господарської діяльності, впливом на рівень мінімальної заробітної плати, явищами монополії, фіскальними заходами і т. д.

Оскільки ринок перш за все є механізмом обміну, перерозподіл і ринок фактично виступають категоріями антагоністами. Однак при неефективності ринку, державному втручанні у ціновий механізм виникають алокаційні та перерозподільчі ефекти, які змінюють обсяг отримуваних учасниками ринку доходів, а отже ведуть до перерозподілу. Таким чином, для розуміння перерозподілу потрібно “починати не з розподілу, а з взаємності, або обміну” [2, с. 126]. Звичайно, такі перерозподільчі ефекти на ринку у більшості випадків виникають з причини державного регулювання (див. для прикладу [11]). Однак вони можуть виникати і без участі держави – до такого суто ринкового перерозподілу веде, для прикладу, монополізація. Тобто загальна система перерозподільчих процесів в економіці забезпечується масштабним суспільним перерозподілом, який здійснюється через систему суспільних фінансів, будучи доповненою ринковим перерозподілом (див. рис. 1).



Рис. 1. Суспільний перерозподіл як складова перерозподільчих ефектів у економіці.

Наголосимо, що перерозподільчі ефекти, які виникають внаслідок існування держави та публічної взаємодії не можна зводити лише до фіскальних процесів. Неефективне регулювання економіки, несправедлива політика щодо цін і тарифів не практикується в розвинутих демократичних і ринкових державах, однак в умовах корупційної та недосконалої демократії це може виступати ще одним додатковим нефіскальним методом вилучення ресурсів та їх перерозподілу на користь олігархічних структур і наближених до влади суб'єктів господарювання. При цьому, на відміну від заходів фіскального перерозподілу несправедливі та корисливі рішення політиків у сфері державних монополій, державних і комунальних підприємств переважно залишаються поза публічною увагою, а тому суспільство залишається заручником такого прихованого перерозподільчого процесу.

З мікроекономічного погляду перерозподіл є особливим видом трансакцій, економічних операцій чи процесів, які пов'язані із передачею доходу та багатства (включаючи власність) одними особами іншим. Тобто з позицій вартісного виміру усі економічні процеси можна поділити на два види – процеси обміну та процеси перерозподілу. Під обміном маються на увазі такі трансакції, що призводять до еквівалентної, справедливої вигоди обох сторін (індивідів, юридичних осіб, галузей, регіонів тощо) та здійснюються на добровільній основі (див. табл. 1.). Відповідно, перерозподілом є такі трансакції, що передбачають відсутність еквівалентного обміну, коли має місце виграв і втрата контрагентів в результаті проведених операцій. Прикладом “чистого перерозподілу” є трансферти, як просте одновекторне переміщення ресурсів між інституційними одиницями. Значна ж кількість операцій мають одночасно як обмінну, так і перерозподільчу складову, коли вартість не оплачується повністю на еквівалентній основі. Такий вид перерозподілу варто називати прихованим перерозподілом.

Таблиця 1

Обмінні та перерозподільчі трансакції на різних рівнях економічних відносин

Рівень	Обмінні трансакції	Перерозподільчі трансакції
Домогосподарство	Взаємні послуги та еквівалентні відносини	Дискримінація та експлуатація, або ж жертвовність та безкорисність
Підприємство / бюджетна установа	Оплата вартості використаних ресурсів по ринковим цінам	Порушення рівного ставлення до працівників та експлуатація
Ринок	Трансакції купівлі/продажу на еквівалентній основі	Цінові диспропорції, коли один із контрагентів частково виграв, або втрачає
Держава	Обмінні процеси у сфері державних фінансів – за типом обміну “податки – суспільні блага”, коли дотримується еквівалентність платежів отриманій користі	Перерозподіл на рівні держави між окремими інституційними одиницями, громадянами, регіонами

Здійснення фіскального перерозподілу є однією із іманентних державних функцій. Дана функція є настільки звичною для сучасного суспільства, що навіть у фінансовій науці нерідко трактується як “об’єктивна необхідність”, що загрожує її недостатньо глибоким аналізом. Передумовою необхідності виконання державою перерозподільчої функції, відповідно до концепції ринкових невдач, є порушення ринком принципів рівності та нерівномірність розподілу доходів між громадянами. Таким чином, державна активність одним із своїх завдань ставить саме подолання соціальних негараздів ринкової взаємодії.

Тому, перш ніж ставити питання про доцільність перерозподілу, слід дати відповідь на питання про природу *нерівності як економічного та соціального феномену*. Важливий принцип, що потребує усвідомлення, полягає у визнанні західною економічною думкою різноінтенсивності зусиль індивідів стосовно бажання та здатності заробляти гроші. Це зумовлює необхідність відсутності рівності як такої і навіть шкідливості намагання її досягнення на практиці. Таке бачення можемо охарактеризувати як своєрідне визнання наукою *нерівності, як методологічного принципу функціонування економіки*. Звідси випливає, що соціальні ідеали, яких слід прагнути потребують виваженої оцінки. Дана теза доволі часто не враховується у вітчизняній економічній науці, коли заходи, які сприяють соціальному вирівнюванню автоматично бездоказово сприймаються як такі, що є позитивними для розвитку держави, сприяють справедливості та покращенню ситуації, що не завжди є справедливим.

На наш погляд, вихідним пунктом для розуміння проблеми перерозподільчої справедливості є дослідження природи нерівномірності та причин її виникнення. Нерівність може зумовлюватись різноманітними чинниками і може бути як справедливою, так і несправедливою. Адже у традиційному розумінні досягнення соціальної справедливості має на увазі зменшення розриву у доходах/добробуті. Однак прийняття принципу методологічної нерівності акцентує на обох сторонах: необхідно визнати як справедливість добробуту, так і справедливість бідності. Остання також будучи життєвою філософією, або ж небажанням докладати зусиль є цілком справедливим наслідком для певних індивідів, перерозподіл на

користь яких може видаватись абсолютно несправедливим. Не даремно вчені за кордоном звертають увагу на те, що зокрема у США є цілі покоління, які живуть за рахунок державної допомоги і не знають, що таке суспільно корисна праця [9, с. 51]. Це викликає зрозуміле негативне ставлення з боку суспільних прошарків, що несуть основний податковий тягар.

При веденні мови про питання рівності та її порушення у процедурному аспекті, використовуючи *ex ante* / *ex post* методологію, дана проблема розбивається при більш детальному розгляді на проблеми:

- стартової, початкової (*ex ante*) нерівності;
- нерівність можливостей для розвитку та реалізації власних можливостей особистості та її талантів (рівність і справедливість у рамках процесу);
- рівність результату (*ex post*), яку зокрема можна характеризувати як рівність винагороди за однакою зусилля.

Причини виникнення стартової нерівності (*ex ante*) є об'єктивними – вони формуються незалежно від волі індивіда, при народженні. Кожен має різні задатки щодо здоров'я, інтелекту, фізичної сили. Крім того, людина народжується у певному соціальному середовищі, яке формує моральні цінності, різні можливості доступу до ключових благ, від яких залежать перспективи майбутньої самореалізації: освіти, охорони здоров'я, стартового капіталу і т. д. Потрібно зауважити, що в сучасних умовах завдяки цифровим технологіям відбувається значне розширення інклюзії, коли навіть індивід із значними фізичними вадами, який ще у середині ХХ ст. вважався непрацездатною особою, може повністю реалізувати себе. Вражаючим прикладом цього є життя та творчість Стівена Гокінга.

Повне подолання *ex ante* нерівності є практично неможливим, натомість зусилля публічної сфери повинні бути спрямовані на створення достатніх стартових умов для кожного: якісної початкової освіти, системи розвитку талановитої молоді, доступу до вищої освіти, державного забезпечення базових стандартів охорони здоров'я, підвищення культурного рівня, інклюзивності незалежно від гендерної та інших ознак, тобто тих заходів, які сприяють зростанню людського капіталу. Необхідно враховувати, що таке подолання стартової нерівності здійснюється не стільки за допомогою системи трансфертів (бюджетного перерозподілу), але й шляхом державного постачання суспільних благ для усіх громадян, незалежно від їх фіскального внеску. У такий спосіб здійснюється перерозподільчий процес у негрошовій формі, який з позицій руху вартості є аналогічним наданню прямої грошової допомоги.

У минулому автор звертався до аналізу зв'язків нерівності розподілу доходів і економічної ефективності на основі вивчення світових тенденцій за допомогою міждержавних порівнянь кореляції індексу Джині та рівня ВВП на душу населення [12]. Один із висновків даного дослідження полягає у тому, що висока нерівність розподілу доходів притаманна саме найменш економічно розвинутим державам, а в основі "ями бідності" лежить недостатнє забезпечення державою саме стартових умов, що практично унеможлиблює вирівнювання ситуації у подальшому шляхом системи бюджетного перерозподілу. Саме тому, на наш погляд, вплив держави на *ex post* рівність (кінцеві пропорції розподілу добробуту) лише за допомогою системи трансфертів є неефективним. Важливим і дієвим шляхом є формування інклюзивного людського капіталу, як створення умов для повноцінного розвитку усіх, існування "соціальних ліфтів" і можливостей самореалізації кожного. Здійснення цього першого кроку у майбутньому знімає необхідність виправлення ситуації із подолання негативних ефектів асоціальної поведінки, непрацездатності, відсутності професійних навиків та знань, що зумовлюватиме у майбутньому нерівномірність розподілу доходів.

Важливу роль для досягнення (*ex post*) рівності відіграє також забезпечення оптимального функціонування ринкового механізму та мінімізація нефіскальних форм перерозподілу. Існування викривлень у цінах завдяки монополізації певних сфер (у тому числі під впливом держави) є потужним перерозподільчим механізмом вилучень доходів. Так, відсутність конкурентного ринку та наявність олігархічного контролю за електроенергетикою та газопостачанням в Україні, унеможлиблює оптимізацію цінової та тарифної політики, створюючи значні перерозподільчі ефекти. У таких умовах намагання держави за кошти бюджету підтримати окремі категорії населення через систему житлових субсидій (при збереженні завищених тарифів за комунальні послуги) за своєю суттю є субсидуванням олігархів – прихованим перерозподільчим процесом, невідчутним для пересічного платника податків і недостатньо висвітленим у теорії державних фінансів.

Суспільний перерозподіл має морально-етичні та ціннісні сторони. Морально-етичні імперативи у публічній сфері відрізняються від приватно-ринкової взаємодії де індивідуальний інтерес полягає у намаганні максимізації виключно особистої корисності та доходів, що спричиняє певну конкуренцію та протистояння інтересів окремих осіб у плані боротьби за обмежені ресурси. У публічній сфері кожен є зацікавленим у належному та навіть максимально високому рівні добробуту іншої особи. Адже відсутність незаможних осіб у громаді призводить до відсутності необхідності витрат на перерозподіл доходів. А досягнення стану близького до абсолютної рівності взагалі мінімізує ту суспільну напругу, яку завжди викликають перерозподільчі заходи.

Потребує усвідомлення той факт, що високий рівень здоров'я, освіти, культурного та етичного розвитку кожного члена громади опосередковано відображається на доходах і витратах усіх інших. Наявність у громаді/державі багатих відкриває можливості для перерозподілу на користь незаможних, адже

забезпечені громадяни сплачують більш високі податки, що сприяє оптимізації розподілу податкового тягаря, мінімізує видатки. Таким чином у сфері суспільних фінансів інтерес індивіда напряму пов'язаний із максимізацією добробуту усіх членів громади, навіть на вищому рівні ніж власний. Як це не дивно звучить, у колективній взаємодії виграш індивіда буде максимальним тоді, коли він буде найменш неможливим членом громади. За таких умов він стає безбілетним пасажиром – особою, яка взагалі не платить за отримувані блага. Завдяки таким властивостям, публічна сфера певною мірою стимулює зниження мотивації до активного господарювання та життєдіяльності. Однак з іншого боку, внаслідок доцільності максимізації добробуту ближнього, сфера суспільних фінансів функціонує на засадах не егоїзму, а християнської етики та моралі, яка має чітко обґрунтовану економічну логіку.

Вказані моральні імперативи все ж більше стосуються *ex ante* рівності. Коли ж мова іде про здійснення перерозподілу для досягнення *ex post* вирівнювання, може виникати суспільне напруження, внаслідок незадоволення з боку індивідів-донорів. Оскільки перерозподіл пов'язує усіх між собою, він формує певну оцінку та ставлення з боку інших щодо сприйняття масштабів і напрямків, на предмет їх справедливості. Такі *критерії перерозподілу* та побудова навіть ідеалізованої теоретичної моделі оптимального перерозподілу доходів наштовхуються на значні наукові перешкоди. Західна наука відмовилась від намагань обґрунтування об'єктивних передумов перерозподільчих процесів – несуперечливого економічного обґрунтування напрямків перерозподілу добробуту між громадянами не існує. Лише в умовах тоталітарного суспільства перерозподіл виправдовується певною “об'єктивною необхідністю”. Як вказує історія, за намаганнями досягнення соціальної справедливості можуть стояти досить небезпечні тенденції розвитку перерозподільчих процесів. Однак кодекс справедливості, притаманний даній концепції найкраще характеризує оцінка К. Поппера: “Мірилом моральності є інтерес держави”. Економісти ж підкреслюють, що “термін “соціальна справедливість” цілком позбавлений сенсу та змісту, - належить до тих ідей, що за самою своєю природою не можуть бути доведені” [7, с. 135]. Саме тому, коли йдеться про питання перерозподілу доходів, економісти значною мірою переходять до ціннісних, світоглядних, етичних поглядів. Саме домінуючі погляди на справедливість визначають напрямки фіскальної політики держави. При цьому бачення справедливості у кожного є різним: з часів Аристотеля філософія знає “багато справедливостей” [2, с. 125].

Економіка добробуту (*welfare economics*), яка за мету ставить максимізацію суспільної корисності, виходить за рамки позитивного знання, пропонуючи нормативні критерії перерозподілу. Стосовно проблеми перерозподілу доходів основна увага нею приділяється поглядам на *функцію суспільної корисності* – гіпотези про те, при яких пропорціях розподілу доходів загальна корисність максимізується і в подальшому пропонуються заходи для досягнення розподілу, який відповідав би цій уявній функції. Але кожен із таких підходів можна аргументовано критикувати: реальна функція корисності невідома, до того ж вона різна у кожного індивіда. Їх може бути побудовано досить велика кількість, залежно від позицій, на яких стоять дослідники. Найбільш відомими є утилітаристська, егалітарна та роулсіанська функції корисності [13, с. 144].

Однак при складності визначення “справедливого перерозподілу” набагато легше вказати на існуючі явища очевидної несправедливості. Хоча така зміна критерію є лише формальною, а не змістовною, враховуючи можливість існування випадків, які далеко виходять за межі справедливого, такий критерій “антисправедливості” є досить продуктивним засобом оцінки перерозподільчих процесів. Припустимість застосування даного “негативного” критерію є правомірним на думку такого авторитетного вченого, як Ф. Хайек [7, с. 65]. На його думку існують чіткі критерії несправедливості, як відхилення від певного стану. Тому проблему перерозподільчої справедливості варто оцінювати на теоретичному і практичному рівні через призму віддаленості від певного оптимуму. Адже набагато легше знайти приклади очевидної несправедливості і намагатись їх подолати, у такий спосіб оптимізуючи систему суспільних фінансів, аніж дискутувати стосовно деталей альтернатив, які мало відрізняються між собою. Очевидними прикладами несправедливості можуть бути нездатність зайнятої повний робочий день людини забезпечити найбільш елементарні потреби, відсутність доступу до базових благ держави окремих категорій населення, значні відмінності у винагороді за один і той же вид праці різним індивідам і т. д.. Одним із яскравих прикладів очевидної для усіх несправедливості наводять багатомільйонні виплати перед звільненням керівництву фінансових компаній у США, які збанкрутували внаслідок кризи 2008-2009 років (дана виплата була здійснена за рахунок державної допомоги, тобто коштів платників податків) [3, с. 31].

Таким чином, справедливість необхідно розглядати як ідеал, точку, що досягнути практично неможливо. Краще зосередитись на тому, що віддаляє систему від досягнення такого стану. Говорячи економічною термінологією, замість того, щоб шукати оптимальні пропорції перерозподілу необхідно концентруватись на фактах і явищах порушення розподільчих процесів і мінімізувати їх негативний вплив. Усунення такої явної несправедливості дає набагато більшу дельту приросту корисності, ніж у випадку не очевидних та спірних спроб перерозподільчих змін.

Представники теорії суспільного вибору запропонували особливий підхід до визначення справедливості, висунувши тезу про *процедурну справедливість*, коли оптимальні пропорції перерозподілу визначаються на основі колективного погодження – прийняттям колективних рішень [14, с. 50]. Теоретичні

підходи, ґрунтовані на методології суспільного вибору виходять із договірної концепції держави. Відповідно до неї існує єдиний практичний механізм визначення того, що є справедливим з поглядів суспільства на даному історичному відрізку та стосовно конкретних проблем взагалі. Оскільки це сфера, що зачіпає інтереси кожного, то розв'язання даних проблем повинно відбуватись колективним шляхом. На практиці інструментом визначення оптимальних перерозподільчих пропорцій, прийнятних для суспільства, виступають демократичні інститути. Зокрема, функцію пошуку справедливості та її забезпечення виконує парламентаризм. Фактично, завдяки процесу суспільного вибору відбувається визначення того, яким категоріям населення і у яких розмірах слід отримувати допомогу, як справедливо розподіляти державні блага та податковий тягар.

Такі підходи розвинув у своїй творчості Дж. Б'юкенен (лауреат Нобелівської премії 1986 р.). Одним із його ключових методологічних положень є пояснення сфери державних фінансів як "обміну". Аналізуючи характеристики сучасної трансфертної держави, він дійшов висновку, що система трансфертів також має природу домовленості – суспільного вибору, тільки більш високого рівня. Науковець виділив дві стадії суспільного вибору: конституційний та постконституційний [8, с. 23]. Розподільчі правила функціонування суспільства, на думку Дж. Б'юкенена, обираються на конституційній стадії. Оформленню сукупності індивідів у єдине суспільство передують створення певного гіпотетичного контракту – погодженості щодо майбутніх засад спільної життєдіяльності. Дана стадія характеризується умовами невизначеності особи щодо свого майбутнього положення, а прийняття рішення відбувається в таких умовах, коли жоден з індивідів не в змозі повністю ідентифікувати своє власне становище в майбутньому. В соціології це явище отримало назву "вуаль невизначеності". Тому "кожен може погодитись на створення інституту, який застрахує його від небезпеки опинитись в скрутному становищі з точки зору норм розподілу"[9, с. 48]. Виходячи з цього, вже на етапі прийняття конституції – правил майбутньої організації суспільства – для всіх вигідною є згода на існування перерозподілу. Оскільки конституційний вибір є обранням потенційно вигідних для кожного правил розподілу, його унікальною характеристикою та вимогою має бути одностайна підтримка серед населення. Таким чином, система трансфертів має в своїй основі певну суспільну погодженість, а механізм перерозподілу "є легітимизованим або обґрунтованим, принаймні, концептуально, якщо ми можемо рахувати його інститутом, принципово схваленим на основі певної домовленості, досягнутої за допомогою гіпотетичного контракту"[9, с. 48].

Згідно вчення Дж. Б'юкенена, конституційний вибір створює умови певної квазілегітимності системи трансфертів, що діють в суспільстві. За ознакою легітимності розподільчих правил виділяються два типи держав: "трансфертний" і "змішаний". Для першого характерна система трансфертів, яка ґрунтується на конституційній підтримці населення, квазілегітимності розподільчих процесів. А фінанси такої держави без перебільшення можна називати конституційними фінансами. "Змішана держава просто бере податкові платежі в одних груп і передає їх іншим в залежності від політичного впливу конкуруючих коаліцій... Тут не існує жодного обов'язкового зв'язку між виникаючою структурою трансфертів і будь-якою загальноприйнятою системою норм, направлених на ріст добробуту або благополуччя членів суспільства"[9, с. 47]. Б'юкенен наводить і історичний приклад у підтвердження власних теоретичних розробок. Здобуття США незалежності, прийняття Конституції в 1787 році повністю відповідає вимогам конституційного вибору – відбулась одностайна підтримка нових положень майбутнього суспільного устрою.

На наше переконання, виділення двох стадій суспільного вибору є продуктивним підходом і до пояснення суспільно-економічних перетворень в Україні. Всеукраїнський референдум 1 грудня 1991 року є практичним підтвердженням сформульованих Дж. Б'юкененом ідей. У голосуванні взяли участь 84,18% від загальної чисельності включених до списків і понад 90% його учасників віддали голоси за незалежність України. Референдум став вибором не лише стосовно проголошення незалежності та відокремлення від Союзу. Поряд із політичними вимогами демократизації спостерігалось і бажання переходу до нового суспільно-економічного порядку, який характеризувався би свободою економічних відносин, оскільки стара система обмежувала можливості росту достатку та добробуту. А це передбачає формування й нових розподільчих принципів. При цьому за невизначеності, яка присутня для переважної більшості населення від майбутніх змін цілком зрозумілим було бажання зберегти переваги захищеності державою. Саме таке намагання поєднати ці дві характеристики (розбудова ринку та збереження соціалістичної системи бюджетного перерозподілу) у рамках єдиної політики було притаманне першим рокам незалежності, що мало відомі економічні наслідки: інфляційні процеси та дефіцити.

Складність проблеми перерозподілу лежить не лише у теоретичній, але і практичній площині. Одна із них полягає не тільки у встановленні його оптимальних меж, але й у визначенні перерозподільчого ефекту бюджетних і фіскальних програм. Окрім цього, об'єктивна інформація, необхідна для здійснення перерозподілу, є настільки розосереджена, неочевидна, а іноді прихована, що отримання її у готовому вигляді придатному для використання пов'язане із значними трансакційними витратами. Це створює "нездоланий епістемологічний бар'єр щодо здійснення практично всіх сучасних концепцій розподілу"[6, с. 7]. Тобто реалізація оптимального перерозподілу навіть при узгодженні його критеріїв є проблемою внаслідок інформаційної неповноти, приховування доходів, потреб і реального рівня життя індивіда.

Високі трансакційні витрати на отримання інформації, необхідність суспільного контролю за системою, яка наділена повноваженнями здійснювати перерозподіл, призводить до того, що перерозподіл стає не стільки перерозподілом доходів від багатих до бідних, скільки перерозподілом владних повноважень на користь держави та її органів [6, с. 45]. Трансакційні та трансформаційні витрати значно нівелюють ефект від чистого перерозподілу. Про це свідчить статистика – попри значні намагання багатьох держав вирівняти соціальну ситуацію, показники розподілу доходів у суспільстві (зокрема індекс Джині) мають вкрай високу стійкість на протязі десятиліть.

Додатковим негативним ефектом, який слід враховувати є вплив перерозподілу на ринкову ефективність. У західній фінансовій науці проблема перерозподілу розглядається як дилема рівності та ефективності. Робота ринку без будь-якого перерозподілу максимально наближена до умов ефективності. За таких обставин повністю реалізуються економічні стимули суб'єктів ринку. Якщо ж встановлюється певний механізм перерозподілу доходів, економічна система стає більш привабливою за критерієм “соціальної справедливості”, однак це приводить до зниження мотивації економічних агентів, втрат у ефективності використання ресурсів (спотворення процесів ринкової алокації). В результаті, як зазначає Ш. Бланкарт: “зниження рівня національного доходу немовби виступає як “ціна” за встановлення справедливості” [15, с. 101].

Висновки. Суспільний перерозподіл є складовою феномену перерозподілу, який має місце на всіх рівнях економічної системи (домогосподарства, ринку, держави). Розгляд концептуальних основ суспільного перерозподілу потребує філософського бачення справедливості, врахування процедурних аспектів знаходження політичного компромісу в сучасному демократичному суспільстві, а також оцінки економічних ефектів, пов'язаних із здійсненням перерозподілу.

Для чіткого розуміння перерозподільчих процесів необхідним є одночасне врахування ефективності ринкового обміну, досконалості механізмів первинного розподілу доходів ринком і спрямованості трансфертної політики фіскального перерозподілу через систему суспільних фінансів.

Відсутність однозначних критеріїв забезпечення перерозподільчої справедливості зумовлює необхідність застосування переважно критерію несправедливості. У сукупності із усвідомленням важливості нерівності, як методологічного принципу функціонування економіки, це сприятиме більш раціональному формулюванню цілей і пріоритетів перерозподільчої політики держави у прикладних дослідженнях суспільних фінансів, здійснюваних вітчизняними науковцями.

Література

1. Ролз Дж. Теорія справедливості. Пер. з англ. О. Мокровольський / Ролз Дж. – Київ : Основи, 2001. – 822 с.
2. Хёффе О. Справедливость: Философское введение. Пер. с нем. О. В. Кильдюшова под ред. Т. А. Дмитриева. / Хёффе О. – Москва : Праксис, 2007. – 192 с.
3. Сэндел М. Справедливость. Как поступать правильно? Пер. с англ. Александра Калинина./ Сэндел М. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 352 с.
4. Милль Дж. С. Основы политической экономии. т. 3 - 4. / Милль Дж. С. – Москва : Прогресс, 1980. – 658 с.
5. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. / Кларк Дж. Б. – Москва : Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
6. Жувенель Б. Этика перераспределения [Електронний ресурс]. / Жувенель Б. – Режим доступу : <https://www.klex.ru/o1m>
7. Хайек Ф. А. Право, законодательство та свобода: Нове викладення широких принципів справедливості та політичної економії: В 3-х т. Т.2.: Міраж соціальної справедливості. Пер. з англ. / Хайек Ф. А. – Київ : Сфера, 1999. – 200 с.
8. Бьюкенен Д. М. Сочинения: Пер. с англ. Т.1./ Бьюкенен Д. М. – Москва : Таурис Альфа, 1997. – 560 с.
9. Бьюкенен Д. М. Политическая экономия государства благосостояния. / Бьюкенен Д. М. – МЭМО. – 1996. – № 5. – с. 46 - 52.
10. Sandmo A. The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought [Електронний ресурс]. / Sandmo A. (September 27, 2013). – Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=2337488> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2337488>
11. Dworzak P., Kominers S. D., Akbarpour M. Redistribution through Markets [Електронний ресурс]. / Dworzak P., Kominers S. D., Akbarpour M. – 2020, – № 8 (July). – Режим доступу : <http://web.stanford.edu/~mohamwad/Inequality.pdf>
12. Дерлица А. Ю. Нерівність розподілу доходів та економічне зростання: діалектика ефективності і справедливості. / Дерлица А. Ю. – Світ фінансів. – 2004. – № 1, – с. 48-61.
13. Стігліц Д. Е. Економіка державного сектора. Пер. з англ. / Стігліц Д. Е. – Київ : Основи, 1998. – 854 с.
14. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). / Андрущенко В. Л. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
15. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки. / Бланкарт Ш. – Київ : Либідь, 2000. – 654 с.

References

1. Rolz Dzh. Teoriia spravedlyvosti. Per. z anhl. O. Mokrovolskyi: Kyiv : Osnovy, 2001. 822 s.
32. Khyoffe O. Spravedlivost': Filosofskoe vvedenie. Per. s nem. O. V. Kil'dyushova pod red. T. A. Dmitrieva. Moskva : Praxis, 2007. 192 s.
3. Se'ndel M. Spravedlivost'. Kak postupat' pravil'no? Per. s angl. Aleksandra Kalinina. Moskva : Mann, Ivanov i Ferber, 2013. 352 s.
4. Mill' Dzh.S. Osnovy' politicheskoy e'konomii. t. 3 - 4. Moskva : Progress, 1980. 658
5. Klark Dzh. B. Raspredelenie bogatstva. Moskva : Gelios ARV, 2000. 368 s.
6. Zhuvnel' B. E'tika pereraspredeleniya. – Rezhim dostupu : <https://www.klex.ru/olm>
7. Khaiiek F. A. Pravo, zakonodavstvo ta svoboda: Nove vykladennia shyrokykh pryntsyviv spravedlyvosti ta politychnoi ekonomii: V 3-kh t. T.2.: Mirazh sotsialnoi spravedlyvosti. Per. z anhl. Kyiv : Sfera, 1999. 200 s.
8. B'yukenen D.M. Sochineniya: Per. s angl. T.1. Moskva : Taurus Al'fa, 1997. 560 s.
9. B'yukenen D.M. Politicheskaya e'konomiya gosudarstva blagosostoyaniya. ME'MO. 1996. # 5. s. 46 - 52.
10. Sandmo A. The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought (September 27, 2013). – Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=2337488> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2337488>
11. Dworzak P., Kominers S. D., Akbarpour M. Redistribution through Markets, 2020, № 8 (July). – Режим доступу : <http://web.stanford.edu/~mohamwad/Inequality.pdf>
12. Derlytsia A. Yu. Nerivnist rozpodilu dokhodiv ta ekonomichne zrostantia: dialektyka efektyvnosti i spravedlyvosti. Svit finansiv. 2004. № 1, s. 48-61.
13. Stihlits D. E. Ekonomika derzhavnogo sektora. Per. z anhl. Kyiv : Osnovy, 1998. 854 s.
14. Andrushchenko V. L. Finansova dumka Zakhodu v KhKh stolitti: (Teoretychna kontseptualizatsiia i naukova problematyka derzhavnykh finansiv). Lviv: Kameniar, 2000. 303 s.
15. Blankart Sh. Derzhavni finansy v umovakh demokratii: Vstup do finansovoi nauky. Kyiv : Lybid, 2000. 654 s.

Надійшла / Paper received: 17.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 336. 1:378. 1(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-14

LAKTIONOVA O.
Vasyl's Stus Donetsk National University
KOVAL V., SLOBODIANIUK O.
Odesa Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics
PRYSTUPA L.
Khmelnitskyi National University

FINANCIAL SUSTAINABILITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN THE CONTEXT OF ENSURING THEIR DEVELOPMENT

The article presents a strategic approach to the formation of financial sustainability of higher education institutions (HEIs), aimed at its development. It is determined that financial sustainability in the context of the strategy of the development is provided by the current solvency, as well as the created financial space, which contains two interrelated components: current (operational) financial space as financial opportunities created by exceeding the university income (for functioning), as well as strategic financial space as financial opportunities created by exceeding the income of the university its necessary expanses for the development. The indicators of financial stability have presented, which are taken into account during the financial management and setting appropriate strategic objectives that allows to assess the gap between the declared goals of the development strategy and financial opportunities, to make decisions about the optimization of operating and investment activities of HEI. It is proposed that operating financial space is also evaluated on the basis of its characteristics, such as: diversification of funding sources and revenues, their stability and flexibility of use. To maintain the financial sustainability of the university, it is also important to increase the profitability of the HEI, that makes the increasing the profitability of educational programs and educational activities an impotent issue of financial management. Margin of safety in the income of the special fund from the main activity relative to the break-even point by the number of students of the university (faculty) one of the crucial profitability indicator, that requires appropriate managerial accounting system.

Keywords: financial sustainability; tertiary education, development strategy, financial space.

ЛАКТИОНОВА О. А.
Донецький національний університет імені Василя Стуса
КОВАЛЬ В. В., СЛОБОДЯНЮК О. В.
Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
ПРИСТУПА Л. А.
Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ РОЗВИТКУ

У статті представлено стратегічний підхід до формування фінансової стійкості закладу вищої освіти, націлений на його розвиток. Визначено, що фінансова стійкість в контексті стратегії розвитку ЗВО забезпечується поточною платоспроможністю, а також створеним фінансовим простором, що містить дві взаємопов'язані складові: поточний (операційний) фінансовий простір як фінансові можливості, утворені за рахунок перевищення доходів університету його мінімально необхідних витрат для виживання (функціонування), а також стратегічний фінансовий простір як фінансові можливості, утворені за рахунок перевищення доходів університету його необхідних витрат для розвитку. Представлено індикатори фінансової стійкості, врахування яких під час управління фінансами ЗВО та встановлення відповідних стратегічних завдань дозволяє оцінити розрив між задекларованими цілями стратегії розвитку та фінансовими можливостями, прийняти рішення щодо оптимізації операційної і інвестиційної діяльності.

Ключові слова: фінансова стійкість; вища освіта, стратегія розвитку, фінансовий простір.

Setting the problem and its relevance. In the context of the neo-industrialization of the world's economies, governments emphasize the growing importance of higher education and its use as a driver in achieving a number of national goals. Such goals include improving the skills of the population, increasing productivity and lifelong learning, increasing social integration, expanding inclusion, and implementing developments based on the knowledge economy. Specifically, the British government says that the main weapon of society in ensuring that we master change, not succumb to it, is the education system and mainly universities. In today's knowledge society Germany assigns the main role to higher education to identify political, social, economic, environmental and cultural needs and to address relevant issues [1].

In trying to catch up with the developed world in these processes, Ukraine in the field of higher education needs considerable efforts and adequate investments. According to the Strategy for the Development of Higher Education in Ukraine for the next 10 years, the mission assigned by government is to ensure sustainable innovation development of Ukraine through training of highly qualified specialists, creation and dissemination of knowledge, formation of intellectual, social and spiritual capital of society [2]. However, in order to ensure that such lofty goals do not remain declarative, higher education management policies at both the macro and micro levels should be built

on the experience of other countries in improving New public management practices, including financial management, to form more viable and financially stable systems that capable of fulfilling such an ambitious mission in the long run.

Analysis of recent research and publications. The issue of ensuring financial stability and financial management of HEIs is considered in many scientific investigations during the recent decades, in particular in the researches papers of Massy, W.F. [3], Swift, L.[4], Johnes, G., Johnes, J.[5], Alexander, K.F. [6], Modugno G. and Di Carlo F. [7], Sazonov S., Kharlamova, E., Chekhovskaya I., Polyanskaya E. [8], Kovalenko Yu. and Popovych L. [9]. At the same time, the issues of ensuring financial sustainability in the context of the implementation of HEI's development strategy, its components and indicators that correspond to a certain financial model of the HEI taking into account the specific public financing model and specific problems of certain country remain relevant.

The aim of the research is to identify the pillars and indicators most suitable for assessment of the financial sustainability in the context of development strategy realization on the level of HEI.

Results. Despite the different nature and extent of the problems that the world's higher education systems have accumulated over the past two decades, they have joint characteristic- inevitability of the need to increase financial sustainability. Among such problems should be noted: expansion of the consumers base of educational services and their differentiation, which puts forward new requirements for reporting and criteria to quality; higher expectations of students regarding the quality of educational services due to the increase in their cost; reduction of public funding, in particular per student, due to the outstripping growth of their number in developed and some developing countries with increasing access to higher education; expanding the role of scientists, which requires universities to invest in advanced learning programs and development, increases investments in scientific infrastructure; increasing sensitivity to the influence of market forces of supply and demand in the education market; rise of complexity of portfolio of goals and financing with increasing burden on income from other sources that are not stable in nature.

In contrast to most developed countries, where during the last several decades one of the directions of educational reforms was to increase access to education and growth of its inclusiveness, post-soviet countries, on the contrary, had significant problems with the reduction of the number of enrollments as the result of demographic and economic problems. Over the last 10 years, the number of students in HEIs of 3 and 4 levels of accreditation (universities, institutes and academies) has decreased by 34% for students with public funding and by 44% with private funding (Fig. 1). Financing, on the other hand, lagged behind inflation in 2014-2017, distorting the already low financial potential of higher education.

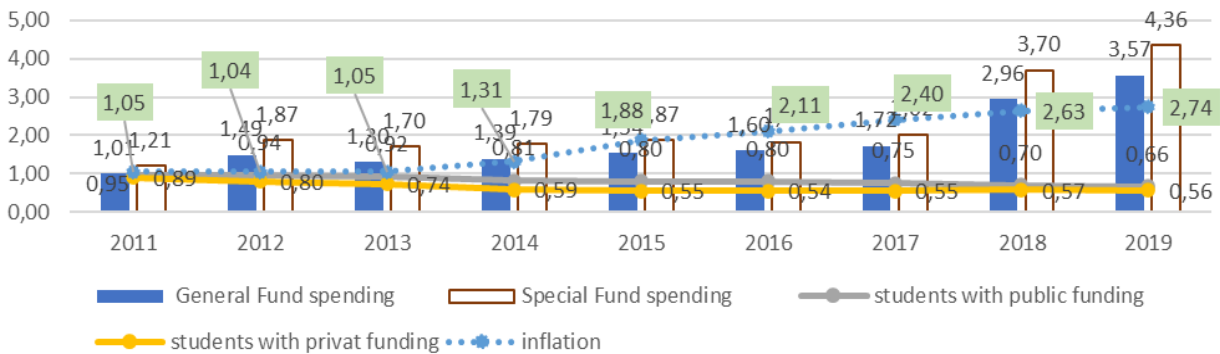


Fig. 1. Dynamics of financing of HEIs (universities, institutes and academies), the number of students and the level of inflation in Ukraine comparing to 2010

Source: based on [10]

Raising social standards with the minimum wage over the past three years, has stimulated a response with growth of public funding for higher education, but additional funds were directed only to the growth of the wage of staff without a chance to increase investment in development.

The share of investment in development in public financing of universities has decreased from 9% in 2000 to 3-4% over the past 8 years (Fig. 2). The share of funding for universities in total public expenditures also decreased to 2.9% in 2019.

The decrease in the number of students accordingly affected the decline in their number per teacher (Fig. 3). This workload fell by 24% across the overall teaching staff and 22% among professors. It should be noted that without a corresponding improvement in quality high education in the long run in Ukrainian universities, this situation will reduce the financial efficiency and financial stability of HEIs, respectively.

Without obvious success in the quality of higher education, the devaluation of its image and values in society, education remained an "expensive" item of expenditure for the public budget compared to the cost for those who studied at their own cost (Fig. 4). On average, the cost of studying a student with public finance was twice as

expensive as the price of private financing student, although the cost of such education for the university was essentially the same.

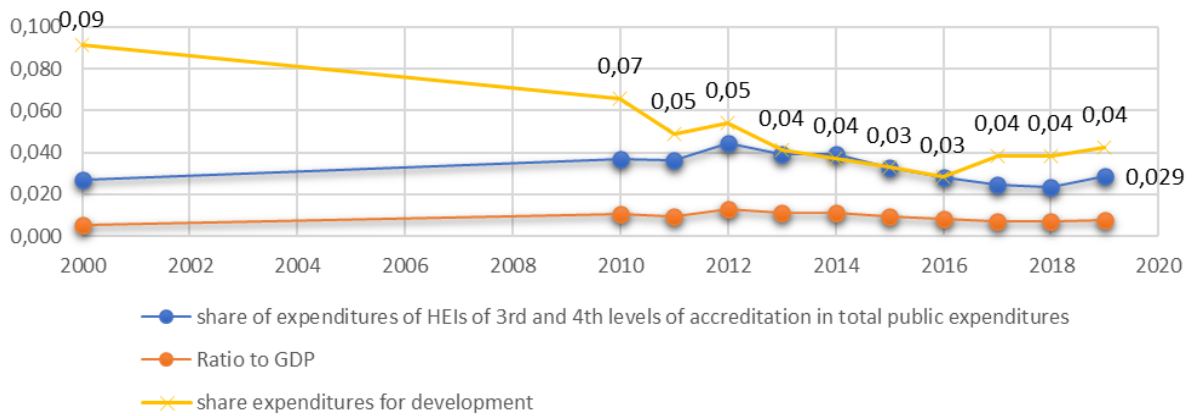


Fig. 2. The share of university expenditures and development expenditures in public expenditures and their ratio to GDP
Source: based on [10]

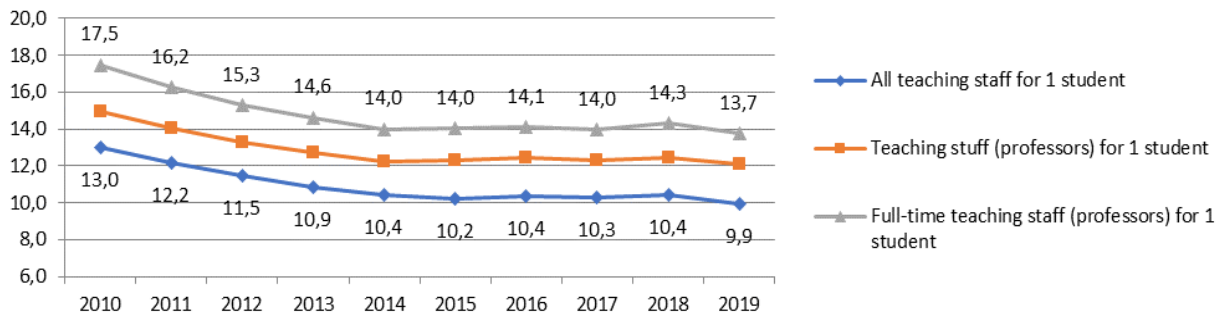


Fig. 3. The number of students per one person of teaching staff

Source: based on [10]

In the context of reduced budget funding and insufficient or no funds for development, universities around the world are increasingly using business approaches to improve the efficiency of financial management. However, it should be noted that HEIs have a number of differences: HEI is guided by an academic vision that is not directly related to financial goals; HEI has the essence of public service and social responsibility, which forces it to provide services that cannot be considered financially profitable in business; academic staff has a certain degree of independence in the direction and direction of their work (especially research); HEI often lack the ability to manage their costs and performance as much as is normal for business; management and governance often depend on dedicated people rather than professional managers. Senior positions may be held by faculty members appointed by their peers, often on a part-time or rotating basis.

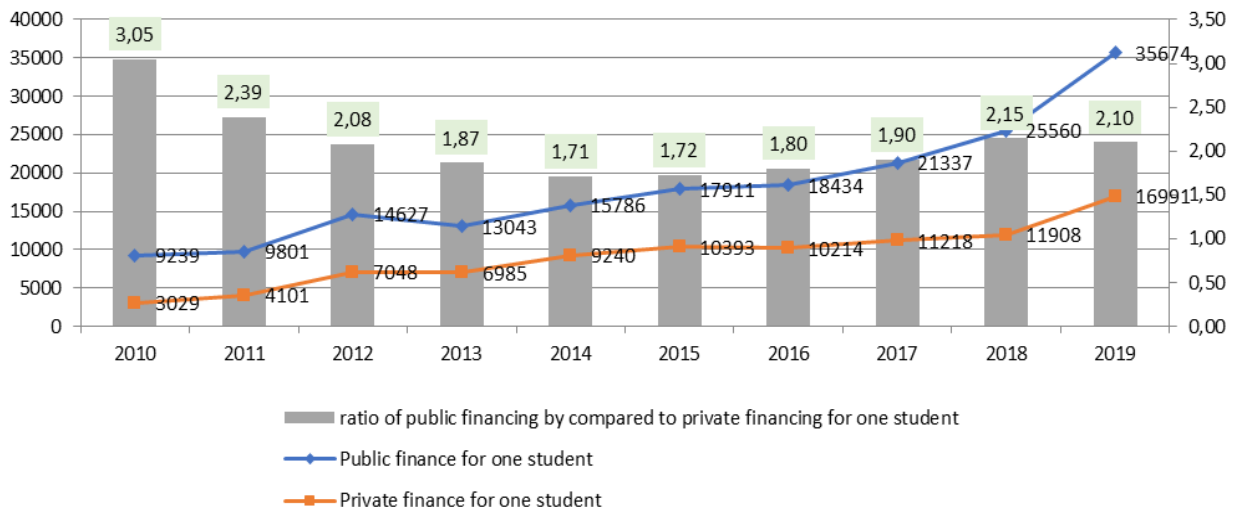


Fig. 4. The cost of private and public financing per one student in Ukraine

Source: based on [10-11]

It should be noted, that good financial management in the traditional sense of the public sector, although necessary, is insufficient to address such issues. This will not protect HEI from bad strategies, from market risks or from insufficient funding (or from its own unrealistic plans). Nor will it help to position themselves adequately to deal with the much wider range of commercial and other opportunities they now have. HEI also need to apply some methods of strategic financial management, which are more common for business.

Financial sustainability is defined as the ability to cover annual budgets without restrictions. This indicates that the income or revenue generated by the organization exceeds operational expenses [12].

There is a subtle difference between financial sustainable and financial self-sufficiency [13]. Financial stability means ensuring the longevity of the organization. On the other hand, financial self-sufficiency involves the management of the organization without recourse to external financial assistance. Self-sufficiency can also be interpreted as the ability of an organization to fully cover its costs. A sustainable firm is able to survive in the long run thanks to its own means of earning its own income.

Thus, financial sustainability aims to ensure that HEI can receive adequate income so that it can effectively carry out its activities and invest in its academic and research activities without relying too heavily on external sources of funding, such as government. It is stated that HEI, such as universities, should consider three key pillars to ensure financial sustainability, which identifies and better understands the costs of all activities and projects, maintains a reasonably diversified revenue structure and, moreover, sufficient, reliable sustainable public funding, adequate accountability measures [14].

Financial sustainability as well can be defined as follows - an institution is managed on a financially sustainable basis if it reimburses all its economic costs and invests in its infrastructure (physical, human and intellectual) at a rate sufficient to maintain the future production capacity needed to implement its strategic plan and serve its students and other clients. This definition provides four key elements of sustainability management:

- strategy – HEI has clear guidance and tools to assess its future needs and risks and to measure its performance.

- efficient work - HEI reimburses costs and receives income to cover its expenses for its normal work.

- investment that at the appropriate level to maintain output capacity.

- risk management - it performs proper risk management in accordance with its strategy and is ready to address potential financial problems.

Functional strategy of financial activity of HEI – a set of methods and tools for financial management, types and forms of financial relations, providing financial opportunities for the implementation of the development strategy of university named and designed to:

- provide the mechanism of realization of long-term main purposes of activity of university and its structural divisions;

- use the methodology of strategic management with its clear interrelation with the current and operational management of financial activities;

- take into account the need to strengthen orientation of university and its structural units on the key result with the use of appropriate levers of influence;

- be based on a realistic assessment of the financial capabilities of the university and ensure maximum use of internal financial potential and the ability to actively maneuver financial resources;

- take into account possible changes in environmental factors and respond in advance to legislative changes in the mechanisms of financing higher education institutions, strengthening their financial autonomy;

- form a system of criteria for evaluating the choice of the most important financial decisions and their values;

- creating opportunities for strategic changes in the organizational structure of management and organizational culture of the university.

Financial strategy should use such tools as:

- the model of formation and tools of distribution and redistribution of financial resources on the level of university;

- levers of stimulation of all types of activity of divisions of university and personnel development of staff;

- basic model for calculating and estimating the full cost (cost) of educational services;

- financial planning and budgeting;

- formation of the mechanism of interaction of financial and managerial accounting, rating system of estimation and other key performance indicators of activity of structural divisions;

- monitoring, analysis and control over the achievement of financial results, economic efficiency of management decisions;

- review of organizational structures and responsibilities.

Financial sustainability is one of the most important characteristics for assessing the financial performance at university. Only those universities that have sound financial performance and stable income flows will be able to fulfill their mission and respond to current challenges in an increasingly complex and global environment [15].

The basis of financial sustainability in strategic management is the maintenance of current solvency, as well as the creation of an appropriate financial space, which can be represented by two interrelated components:

- current (operational) financial space - is the financial opportunities created by exceeding the income of the university of its minimum necessary expenses for survival (operation activity);

- strategic financial space - is the financial opportunities created by exceeding the income of the university its necessary expenses for development.

Accordingly, the gap in the financial space is the value of the negative current (operational) or strategic financial space.

The indicators of the current solvency of the university, from our point of view, include: ensuring the stability of the balance of funds on the current account (monthly; daily); reduction of receivables for tuition up to 5% of accrued income for the relevant period; ensuring a stable positive net cash flow from operating activities from budget revenues; ensuring a stable positive net cash flow from operating activities on extra-budgetary revenues and increasing passive income from managing the free balance on the account.

Among the strategic measures to increase the current solvency of the university are:

1. The improvement of the efficiency of free cash flow management based on the principles of liquidity and passive income.

2. The improvement of the system of long-term, medium-term and short-term financial planning and budgeting (budget of revenues and expenditures by main items, cash flow budget, material expenditure plan).

3. The increase of payment discipline by the recipients of educational services.

To determine the current (operational) financial space, it is necessary to determine the minimum necessary expenses for operation activity (for implementation of survival strategy):

$$\text{Minimum required costs for operation activity (implementation of survival strategy)} = \text{Remuneration of faculty (staff)} + \text{Remuneration of support and administrative staff} + \text{Fixed costs}$$

In turn, to determine the strategic financial space and, accordingly, its coverage, the required minimum expenses are calculated:

$$\text{Necessary expenses for the implementation of the development strategy} = [\text{Remuneration of faculty (staff)} + \text{Remuneration of support and administrative staff} + \text{Fixed costs}] + \text{Remuneration of faculty (external part-time)} + \text{Investment in development.}$$

Operating financial space is also assessed on the basis of its characteristics, such as: diversification of funding sources and revenues, their stability and flexibility of use. Thus, the level of income diversification of the university is estimated:

- by types of activity: from the main (academic); scientific; from the provision of other educational services;

- according to the structure of the main (academic) activity - the share of income from bachelor's and master's programs, part-time and full-time forms of education;

- by sources of funding: from the public budget; extra-budgetary funds (tuitions and payments for other services; grants; charitable contributions and gifts).

Suitability of income from relevant sources and from relevant activities is assessed on the basis of the share of sustainable sources (from the main activity - a bachelor's degree 4 years, master's degree - 1.5 years, contract) - a share of the total. The share of flexible sources of funding is the share of sources with the ability to choose areas of funding or without a defined target structure by the state.

To maintain the financial sustainability of the university, it is also important to increase the profitability of educational programs and educational activities. Profitability indicators could be such as:

- income of the university (faculty) per 1 tuition-paying student;

- increased income of the university (faculty) from the main activity by 1 person of teaching staff;

- income of the university from the main activity at 1 person of additional staff (non-teaching staff);

- the share of income from "effective", "budget-generating" educational programs in the total income from the main activities of the university (faculty);

- margin of safety in the income of the special fund from the main activity relative to the break-even point by the number of students of the university (faculty). In this case, the margin of safety in the income of the special fund from the main activity relative to the break-even point for the number of students of the university (faculty) is equal to the difference between the actual number of tuition-paying students and break-even point. Break-even point in the number of tuition-paying students is calculated:

$$\text{Break-even point} = \frac{\text{Fixed costs of the university (covered by special fund)}}{(\text{Weighted average price for 1 student} - \text{Direct costs for 1 student})}$$

Thus, marginal income is equal to the difference between income and variable costs per student. Variable (conditionally variable) costs are the costs that depend on the number of students. Preferably, these include the cost of on teaching staff.

Coverage of certain expenses of the university by income from the relevant activities is also an important sign of its financial sustainability. Thus, the key is the degree of coverage of labor costs on teaching staff (direct and part of the permanent (for the payment of support staff, rent, and utilities) sources of income from the main activity in terms of faculties and the university as a whole.

Financial stability cannot be achieved without increasing the optimality of the cost structure, namely, reducing the share of fixed costs in the structure of total costs

As mentioned above, the strategic financial space is the financial opportunities created by exceeding the income of the university its necessary expenses for development. In this case, the necessary expenses for the implementation of development strategy include investment in development - the cost of training teaching staff and personnel, the cost of purchasing fixed assets, laboratory equipment, and library, publishing educational and scientific literature, software. Increasing the size (elimination of the gap) of the strategic financial space in the planning period is an important task of the university strategy.

Conclusions. Ensuring strategic financial stability should also be based on the growth of financial opportunities (financial space) for professional growth, the formation of decent working conditions for teaching staff and the recovery of human resources; growth of the average salary per one teacher (by university / faculties); reduction of classroom load per teacher (at the university, by faculties); increase in the amount of allowances, bonuses and incentives per staff member; increase in financing of expenses for advanced training of professors, administrative staff per one person (by university / faculties); increase investments in acquisition of fixed assets, laboratory equipment, library fund; publication of educational and scientific literature; purchase of software and bringing them to the amount of not less than 10% of the special fund for the main activity; financial support for the fulfillment of licensing requirements for logistics, including multimedia equipment for simultaneous use in classrooms (not less than 25%).

All of the above allow building a model for the analysis of HEI's financial sustainability that identifies financial spaces for operating and investment activities or their gaps. This is a critical issue for most public organizations and HEI in particular: financial weaknesses would undermine other facets of sustainability, i.e., social and organizational sustainability. The model for the analysis is based on specific financial ratios, whose aim is to analyze the organization's current situation and not also to predict future conditions of financial sustainability. Financial sustainability provide the opportunities of realization of long-term main purposes of activity of HEI and its structural divisions.

References

1. OECD (2019). On the Edge: Securing a Sustainable Future for Higher Education. Retrieved from https://www.oecd-ilibrary.org/education/on-the-edge_220180871707
2. Reform (2020). Strategy for the development of higher education in Ukraine for 2021-2031. Retrieved from http://www.reform.org.ua/proj_edu_strategy_2021-2031.pdf
3. Massy W.F. (2007). Cost and pricing in higher education. In E. Fiske, & H. Ladd (Eds.). Handbook of Research in Educational Finance and Policy. London: Taylor & Francis.
4. Swift L. (2010). Evaluation of the sustainability of postgraduate programs in the faculty of the professions at the University of Adelaide. Paper prepared for the MTEM, L.H. Martin Institute, University of Melbourne, November.
5. Johnes G., & Johnes J. (2009). Higher education institutions' costs and efficiency: Taking the decomposition a further step. *Economics of Education Review*, 28, 107-113.
6. Alexander K.F. (2000). The changing face of accountability: Monitoring and assessing institutional performance in higher education. *Journal of Higher Education*, 71(4), 157-165.
7. Modugno G., Di Carlo, F. (2019). Financial Sustainability of Higher Education Institutions: A Challenge for the Accounting System. In *Financial Sustainability of Public Sector Entities*; Palgrave Macmillan: Cham, Switzerland.
8. Sazonov, S.P., Kharlamova, E.E., Chekhovskaya, I.A., Polyanskaya, E. (2015). Evaluating Financial Sustainability of Higher Education Institutions. *Asian Soc. Sci.*, 11, 34-40.
9. Kovalenko Yu., Popovych L. (2018). Financing of higher education institutions: problems and directions of improvement in Ukraine. *Problems and prospects of economy and management*, 1 (13), 150-159.
10. Treasury (2020). Report on the execution of the State Budget of Ukraine. Retrieved from <http://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage>
11. State Statistics Service of Ukraine (2020). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Pollinger, J.J., Outhwaite, J., & Cordero Guzman, H. (2007). The question of sustainability for microfinance institutions. *Journal of Small Business Management*, 45(1), 23-41.
13. León, P. (2001). Four pillars of financial sustainability. Arlington, Va: Nature Conservancy.
14. Estermann T., Pruvot, E.B. (2011). Financially sustainable universities: European universities diversifying income streams. European University Association, Brussels, Belgium.
15. Kvitka, S., Starushenko, G., Koval, V., Deforz, H., & Prokopenko, O. (2019). Marketing of Ukrainian higher educational institutions representation based on modeling of Webometrics Ranking. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 60-72. <http://doi.org/10.21272/mmi.2019.3-05>

Надійшла / Paper received: 01.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338:330.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-15

БОЛЮБАШ Є. А.

Хмельницький національний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ: РЕТРОСПЕКТИВА ТА СУЧАСНИЙ КОНТЕКСТ

У статті проведено ретроспективний аналіз ступеня участі держави в регулюванні соціально-економічних процесів. Розглянуто економічні теорії обґрунтування розвитку економіки та ролі держави в регулюванні соціально-економічними процесами: кейнсіанську, монетаристську, інституціональну, теорію соціального вибору та ін.. Проаналізовано погляди науковців щодо сутності державного регулювання, обґрунтовано основи ефективного державного впливу в сучасній Україні.

Ключові слова: держава, регулювання, самоврядування, соціально-економічний розвиток.

BOLIUBASH Ye.

Khmelnitskyi National University

STATE REGULATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES: RETROSPECTIVE AND MODERN CONTEXT

The article presents a retrospective analysis of the state's participation in the regulation of socio-economic processes. A wide range of opinions on state regulation of the development of socio-economic systems is presented. The views of economists on the regulation of socio-economic processes have evolved. Economic theories of substantiation of economic development and the role of the state in the regulation of socio-economic processes are considered: Keynesian, monetarist, institutional, theory of social choice, etc ..

The views of modern scholars on the essence of state regulation are analyzed. It has been found that the authors reveal the essence of this concept differently and, as a result, each definition interprets the ultimate goal of state regulation differently. Scholars substantiate the need for state regulation for the realization of social interests of society; development of the social model of production and improvement of the social development of the country; consider the goal of state regulation to stabilize and adapt the socio-economic system to changing conditions; define state regulation as a system of measures of different nature. State regulation is defined as a system of measures at different levels of public authorities in accordance with certain functions aimed at different spheres of life.

It is noted that in the conditions of decentralization local self-government bodies have received more powers and more opportunities to solve problems of socio-economic development of territories. Therefore, the role of local governments, their decisions have a significant impact on the level of socio-economic development of territories.

Key words: state, regulation, self-government, socio-economic development.

Постановка проблеми. Ступінь, форми та методи державного регулювання соціально-економічного розвитку активно обговорюються упродовж багатьох років. Участь держави в економічному і соціальному розвитку країн є різною в залежності від суспільно-економічного, політико-правового тощо устрою. Вона описана в численних концепціях щодо ролі держави в регулюванні соціально-економічними процесами, а також й на сьогодні зазнає трансформації (під впливом багатьох чинників, в залежності від змін у суспільстві тощо) як в уявленні та трактуванні науковцями складових механізму державного регулювання, так і в практичній реалізації державних функцій. На забезпечення соціально-економічного розвитку територій в умовах децентралізації посилюється вплив результатів діяльності органів місцевого самоврядування. Тому, процеси децентралізації спонукають науковців шукати відповіді на питання щодо ролі держави в системі соціально-економічних відносин на сучасному етапі, що й обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій. Роль держави в регулюванні соціально-економічних процесів обґрунтована представниками різних економічних теорій: Дж. Кейнсом, М. Фрідменом, Ф. Перру, М. Альбертом, К. Ротшильдом, К. Ерроу, Г. Зонненшайном. Проблеми державного регулювання економіки висвітлюють у працях вітчизняні та зарубіжні науковці сучасності, зокрема, такі: М. Диха, Л. Дідківська, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Орешин, Д. Стеченко, Л. Ходов та ін. Але сучасні реалії обумовлюють необхідність подальших досліджень із зазначених проблем.

Мета і завдання статті. Аналіз поглядів науковців щодо державного регулювання в ретроспективі, обґрунтування сутності державного регулювання, основ ефективного державного впливу в сучасній Україні.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі представлено різноманітний спектр думок щодо державного регулювання розвитком соціально-економічних систем (табл. 1). Погляди науковців-економістів на питання регулювання соціально-економічних процесів еволюціонували. У минулому сторіччі в західній макроекономічній теорії сформувалися, зокрема, дві альтернативні концепції (кейнсіанство та монетаризм), які мають своїх послідовників і сьогодні. Особливістю кейнсіанської теорії є те, що держава зобов'язана відігравати активну роль у стабілізації економіки, оскільки ринок сам по собі не може забезпечити повної економічної стабільності. Тому, для ефективного державного регулювання економікою потрібно

формувані відповідну державну економічну політику, реалізовувати її, використовуючи економічні, правові та адміністративні важелі. Згідно концепції монетаризму, всі ринки конкурентні й ринкова система спроможна автоматично досягати макроекономічної рівноваги.

Таблиця 1

Еволюція наукових поглядів щодо державного регулювання соціально-економічним розвитком

Напрями економічної думки	Представники	Роль держави в регулюванні соціально-економічного розвитку
Кейнсіанство	Дж. Кейнс	Держава є активним учасником економічних процесів, регулятором та основним інвестором соціально-економічного розвитку.
Монетаризм	М. Фрідман	Роль держави в економіці та соціальній сфері зводиться до обмеженого регулювання монетарних аспектів економіки, завдяки чому відбувається соціально-економічне зростання.
Інституціоналізм	М. Альберт, Ф. Перру, К. Ротшильд	Держава є головним носієм економічної влади, і саме владні повноваження держави є головним регулятором та стимулюючим фактором соціально-економічного розвитку.
Теорія соціального вибору	К. Ерроу	Держава відіграє вирішальну роль у розвитку соціально-економічної системи, оскільки інших інститутів, спроможних впливати на дану сферу соціального буття, не існує, але цей вплив у цілому має негативний характер, оскільки гальмує розвиток економіки.
Теорія попиту без транзитивних переваг	Г. Зонненшайн	Роль держави полягає в активному впливі на соціально-економічну політику з метою її узгодження з економічними інтересами всього суспільства.
Концепція сталого розвитку	Римський клуб	Роль держави полягає в узгодженні соціальних, екологічних та економічних інтересів, коли саме соціальний розвиток та екологічна сталість розглядаються як основні аспекти суспільного розвитку.

Джерело: складено за даними [1; 4; 6; 15; 16; 17; 18; 19].

Некейнсіанці запропонували новий підхід – теорію антициклічного державного втручання. У полі їхнього зору знаходиться не тільки фаза кризи, а й увесь економічний цикл, виходячи з того, що на рух національного продукту впливають не лише кризи, але й буми, мляві пожвавлення й тривалі депресії. Тим самим у кейнсіанські ідеї був внесений динамічний елемент, що дало можливість створити теорію економічного зростання.

Представники інституціональної теорії критикували інші економічні школи за вузькість вихідної методології, що ігнорує роль соціологічних, політичних, соціально-психологічних факторів у функціонуванні економічного механізму, а також за ігнорування важливих структурних та інституціональних особливостей реальної економіки. Ставлення інституціоналістів [15, с. 28; 17, с. 56; 18, с. 7] до об'єктивного існування влади було різним, цілі державного втручання в економіку трактувалися ними також неоднозначно, проте вони розглядали державне втручання в економіку з позицій підвищення її ефективності. На думку інституціоналістів, саме економічна ефективність є основою соціального розвитку суспільства. На жаль, такий підхід до забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства й участі держави в цьому процесі не в повній мірі реалізується.

У сучасних умовах державне регулювання повинно регулювати соціально-економічні процеси, доповнюючи ринковий механізм саморегулювання.

В сучасній економічній літературі є чимало визначень «державного регулювання» (див. табл. 2).

Трактуючи поняття державне регулювання, автори вважають, що це діяльність держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для функціонування економічного механізму згідно з цілями й пріоритетами державної економічної політики заради реалізації національних інтересів держави. Зазначимо, що термін «державне регулювання» в західній економічній літературі має два значення. У широкому розумінні він ототожнюється з державним втручанням в економіку взагалі, у вузькому – з адміністративно-правовою регламентацією функціонування бізнесу [10].

О. Кундицький [8, с. 303] зазначає, що визначення поняття «державне регулювання» можна згрупувати за такими ознаками:

1) державне регулювання трактується як економічна діяльність держави;

2) державне регулювання розглядається як система заходів;

3) державне регулювання представляється як комплекс основних форм і методів впливу на певний процес чи об'єкт.

На підставі аналізу великої кількості визначень О. Кундицький [8, с. 305] розглядає державне регулювання економіки як набір функцій. Проте, на нашу думку, надзвичайно важливою є, зокрема, функція регулювання соціальних процесів у суспільстві, яка автором не врахована.

Державне регулювання розглядається в економічній науці як комплекс основних форм і методів впливу на певний процес чи об'єкт. Прихильником такого підходу є С. Мочерний [11, с. 379]. Визначення державного регулювання дослідниками В. Братишко [2], Д. Стеченко [13, с. 5], розкривають його сутність з різних боків, але характеризуються певними недоліками: по-перше, відсутністю системного підходу, по-друге, не повністю виокремлено об'єкт державного регулювання, його обмежено тільки «відтворювальними процесами». Важко погодитися з підходом, який пропонує Л. Ходов [14, с. 17], оскільки саме «типовість» заходів державного регулювання може спричинити стагнацію, загальмувати соціально-економічний розвиток,

адже значна частка проблем сучасності потребує нестандартних рішень. Під призмою впливу суб'єкта державного регулювання на об'єкт заради досягнення певних результатів характеризує державне регулювання економіки В. Орешин [12, с. 14]. Л. Дідківська та Л. Головка трактують державне регулювання як вплив держави на соціальний розвиток країни [7, с. 14], проте, ігнорується місія держави стимулювання економічного зростання.

Таблиця 2

Визначення «державне регулювання»

Автор	Визначення державного регулювання
В. Братишко, [2, с. 76]	державне регулювання економіки – це процес цілеспрямованого впливу на підприємство, тобто на створення нових вартостей, а також виробництво й використання ВВП. І входить цей процес до кола інтересів винятково держави як керівної системи в суспільстві
М. Диха, [3, с. 126]	державне регулювання – комплекс заходів держави, спрямованих на регулювання усіх сфер діяльності з метою досягнення визначених стратегічних цілей та пріоритетів розвитку для реалізації інтересів держави, суспільства, окремих індивідуумів і господарюючих суб'єктів та вимог управління з одночасним забезпеченням дії принципів саморегулювання та саморозвитку.
Л. Дідківська та Л. Головка, [7, с. 14]	державне регулювання – вплив держави на соціальний розвиток країни]. Тобто державне регулювання трактується як діяльність держави, що відбиває соціальні аспекти цього поняття, але ігнорує економічну місію держави в процесі управління, з чим, безумовно, погодитися неможливо.
Д. Зухба, Є. Зухба, Н. Каптуренко, [9, с. 25]	державне регулювання – як комплекс економічних і політичних заходів, які здійснюють державні органи з метою координації економічних процесів, спрямованих на підтримку оптимальних пропорцій суспільного виробництва й запобігання в ньому кризовим ситуаціям.
О. Кундицький, [8, с. 305]	державне регулювання економіки являє собою набір функцій, таких як: захист прав власності; забезпечення свободи підприємництва, стимулювання ділової активності та боротьба з монополістичними тенденціями; забезпечення законності й правопорядку в господарській сфері; регулювання грошового обігу, забезпечення стійкості національної валюти; регулювання взаємовідносин між працею та капіталом, між підприємцем та найманими робітниками; регулювання зовнішньоекономічної діяльності, включаючи організацію митної системи; забезпечення економічної безпеки країни.
І. Михасюк, [10, с. 8]	державне регулювання – це комплекс заходів держави, спрямованих на скерування суб'єктів економічної діяльності за напрямом, необхідним для досягнення сформованих органами державної влади й управління цілей.
С. Мочерний, [11, с. 379]	державне регулювання – комплекс основних форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток суспільного способу виробництва (у т. ч. продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин) для його стабілізації та пристосування до умов, що змінюються.
В. Орешин, [12, с. 14]	державне регулювання економіки – це діяльність органів влади щодо впливу їх на процес суспільного відтворення з метою досягнення суспільно корисних результатів.
Д. Стеченко, [13, с. 5]	державне регулювання – вплив держави на відтворювальні процеси в економіці відповідними засобами з метою зорієнтування суб'єктів господарювання та окремих громадян на досягнення цілей та пріоритетів державної політики суспільного розвитку.
Л. Ходов, [14, с. 17]	державне регулювання економікою в умовах ринкового господарства – система типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, здійснюваних уповноваженими державними установами та громадськими організаціями з метою стабілізації та пристосування соціально-економічної системи до умов, що змінюються.

Вважаємо обґрунтованими є визначення державного регулювання як системи певних заходів, які описані М. Дихою [3, с. 126], І. Михасюком [10, с. 8]. Також М. Диха обґрунтовує систему функцій та принципів державного регулювання [4, с. 131-138]. На основі аналізу проблем регулювання соціально-економічними процесами зазначено, що тільки прагматичні підходи до регулювання економікою, ефективна стратегія соціально-економічного розвитку держави, реалізація інтелектуального капіталу сприятиме економічному зростанню та забезпеченню соціальної результативності [3; 4; 5].

Отже, проаналізовані вище визначення дають підстави стверджувати, що автори по-різному розкривають сутність даного поняття і, як наслідок, кожне визначення по-різному трактує кінцеву мету державного регулювання. Науковці обґрунтовують необхідність державного регулювання заради реалізації соціальних інтересів суспільства; розвитку суспільного способу виробництва й покращення соціального розвитку країни; вважають метою державного регулювання стабілізацію та пристосування соціально-економічної системи до умов, що змінюються.

Вважаємо, що державне регулювання є системою заходів на різних рівнях органів державної влади відповідно до визначених функцій, спрямованих на різні сфери життєдіяльності.

У практичній площині державне регулювання є комплексом заходів (фіскальних, фінансових, інвестиційних і т. ін.), що забезпечують функціонування соціально-економічної системи, які спрямовані на регулювання параметрів її розвитку на основі розподілу ресурсів між соціальним та економічним блоками з метою вирішення стратегічних завдань, які визначені на основі консенсусу між державою, бізнесом, громадою та інститутами громадянського суспільства.

В умовах децентралізації органи місцевого самоврядування отримали більше повноважень та більше можливостей для вирішення завдань соціально-економічного розвитку територій. Держава, звичайно ж, формує «правила гри», створює умови для соціально-економічного розвитку на рівні країни, проте, органи місцевого самоврядування з урахуванням більшої частки делегованих їх функцій відіграють суттєвішу роль у забезпеченні умов соціально-економічного розвитку територій.

Рівень соціально-економічного розвитку країн, результати трансформаційних перетворень в окремих секторах економіки чи реалізація проектів на окремих територіях залежить у значній мірі від рівня ефективності виконуваних функцій органами державної влади та місцевого самоврядування.

Функції державної участі в соціально-економічному розвитку країн різняться за їх реалізацією та направленістю на вирішення визначених завдань в залежності від пріоритетності. Також важливо дотримуватись принципів макроекономічного регулювання як базових положень, які створюють підґрунтя для формування соціально-економічної політики та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави та територій, зокрема. Обґрунтування змісту функцій, їх спектру та специфіки, а також принципів регулювання буде предметом окремого дослідження.

Висновки. Соціально-економічний розвиток країни в цілому, території, зокрема, обумовлюється державним регулюванням, ефективністю рішень органів державної влади різних рівнів. На різних етапах та у різних країнах ступінь впливу на соціально-економічні системи був різним. Погляди науковців-економістів на питання регулювання соціально-економічних процесів еволюціонували. Обґрунтування розвитку економіки та ролі держави в регулюванні соціально-економічними процесами відображені в економічних теоріях: кейнсіанській, монетаристській, інституціональній, теорії соціального вибору та ін..

Погляди науковців сучасності щодо сутності державного регулювання різняться. Науковці обґрунтовують необхідність державного регулювання заради реалізації соціальних інтересів суспільства; розвитку суспільного способу виробництва й покращення соціального розвитку країни; вважають метою державного регулювання стабілізацію та пристосування соціально-економічної системи до умов, що змінюються; визначають державне регулювання як систему заходів різного характеру. Автором визначено державне регулювання як систему заходів на різних рівнях органів державної влади відповідно до визначених функцій, спрямованих на різні сфери життєдіяльності.

Зазначено, що в умовах децентралізації органи місцевого самоврядування отримали більше повноважень та більше можливостей для вирішення завдань соціально-економічного розвитку територій. Тому, роль органів місцевого самоврядування, їх рішення мають суттєвіший вплив на рівень соціально-економічного розвитку територій.

Література

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
2. Братишко В. Национальная экономика как объект государственного управления / В. Братишко // Экономика Украины. – 1994. – № 6. – С. 71–77.
3. Диха М.В. Интеллектуальный капитал у системе забезпечення інноваційного розвитку країни / М.В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2019. – № 6. – С. 45–49.
4. Диха М. В. Соціально-економічний розвиток України: напрями та засоби реалізації : [монографія] / М. В. Диха. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 388 с.
5. Диха М.В. Стратегічне регулювання соціально-економічної сфери: проблеми, цілі, пріоритети / М.В. Диха // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 47–58.
6. Диха М.В. Теоретико-методологічні основи розвитку економіки: еволюційний аспект і сучасні реалії / М.В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 2, Т. 2. – С. 22–27.
7. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Л.І. Дідківська, Л.С. Головка. – К.: Знання-Прес, 2000. – 209 с.
8. Кундицький О. О. До питання про суть державного регулювання економіки / О. О. Кундицький // Науковий вісник. – 2006. – Вип. 16.2. – С. 302–307
9. Зухба Д.С. Принципы и проблемы государственного регулирования экономики / Д.С. Зухба, Е.Н. Зухба, Н.Г. Каптуренко. – Донецк: ИПЦ «Донецк», 1991. – 25 с.
10. Михасюк І.Р. Державне регулювання економіки: Підручник / І.Р. Михасюк, Л.А. Швайка. – Львів: «Магнолія плюс»; видавець СПД ФО «В.М. Піча», 2006. – 220 с.
11. Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник для студентів вищих закладів освіти / С.В. Мочерний. – К.: Вид. центр «Академія», 1999. – 592 с.
12. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие / В.П. Орешин. – М.: Юристъ, 1999. – 272 с.
13. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Д. М. Стеченко. – К.: МАУП, 2000. – 176 с.
14. Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики: Учебник / Л.Г. Ходов. – М.: Изд-во БЭК, 1997. – 332 с.
15. Albert H. The Neglect of Sociology in Economic Science // Power in Economics. Ed. By K.Rothschild. – Harmondworth: Penguin books. 1971. – P. 21–35.
16. Arrow K.J. (1951) Social Choice and Individual Values. – 2nd ed. – N.Y.: Wiley, 1963.
17. Perroux F. The Domination Effect and Modern Economic Theory // Power in Economics. Ed. by K.W. Rothschild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. – P. 56–73.

18. Rothschild K. Introduction // Power in Economics. Ed. by K.W. Rothschild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. – P. 7–17.

19. Sonnenshein H. Do Walras' identity and continuity characterize the class of community excess demand functions? // Journal of Economic Theory. – 1973 – № 6. – P. 345–354.

References

1. Blaug M. Ekonomicheskaya myisl v retrospektive / M. Blaug. – M.: Delo LTD, 1994. – 720 s.
2. Bratishko V. Natsionalnaya ekonomika kak ob'ekt gosudarstvennogo upravleniya / V. Bratishko // Ekonomika Ukrainyi. – 1994. – № 6. – S. 71–77.
3. Dykha M. V. Intelektualnyi kapital u systemi zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku krainy / M. V. Dykha // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2019. – № 6. – S. 45–49.
4. Dykha M. V. Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: napriamy ta zasoby realizatsii: [monohrafiia] / M. V. Dykha. – K.: Tsentр uchbovoi literatury, 2016. – 388 s.
5. Dykha M. V. Stratehichne rehuliuвання sotsialno-ekonomichnoi sfery: problemy, tsili, priorytety / M. V. Dykha // Finansy Ukrainy. – 2012. – № 7. – S. 47–58.
6. Dykha M. V. Teoretychni osnovy modeliuвання biudzhethnoho rozpodilu v systemi upravlinnia sotsialno-ekonomichnymy protsesamy / M. V. Dykha // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 2, T. 2. – S. 25–28.
7. Didkivska L.I. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky: Navchalnyi posibnyk / L.I. Didkivska, L.S. Holovko. – K.: Znannia-Pres, 2000. – 209 s.
8. Kundyt'skyi O. O. Do pytannia pro sut derzhavnoho rehuliuвання ekonomiky / O. O. Kundyt'skyi // Naukovyi visnyk. – 2006. – Vyp. 16.2. – S. 302–307
9. Zuhba D.S. Printsipy i problemy gosudarstvennogo regulirovaniya ekonomiki / D.S. Zuhba, E.N. Zuhba, N.G. Kapturenko. – Donetsk: IPTs «Donetsk», 1991. – 25 s.
10. Mykhasiuk I.R. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky: Pidruchnyk / I.R. Mykhasiuk, L.A. Shvaika. – Lviv: «Mahnoliia plus»; vydavets SPD FO «V.M. Picha», 2006. – 220 s.
11. Mochernyi S.V. Ekonomichna teoriia: Posibnyk dlia studentiv vyshchykh zakladiv osvity / S.V. Mochernyi. – K.: Vyd. tsentr «Akademiia», 1999. – 592 s.
12. Oreshin V.P. Gosudarstvennoe regulirovanie natsionalnoy ekonomiki: Uchebnoe posobie / V.P. Oreshin. – M.: Yurist', 1999. – 272 s.
13. Stechenko D.M. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky: Navchalnyi posibnyk / D. M. Stechenko. – K.: MAUP, 2000. – 176 s.
14. Hodov L.G. Osnovyi gosudarstvennoy ekonomicheskoy politiki: Uchebnyk / L.G. Hodov. – M.: Izd-vo BEK, 1997. – 332 s.
15. Albert H. The Neglect of Sociology in Economic Science // Power in Economics. Ed. By K.Rothschild. – Harmondworth: Penguin books. 1971. – P. 21–35.
16. Arrow K.J. (1951) Social Choice and Individual Values. – 2nd ed. – N.Y.: Wiley, 1963.
17. Perroux F. The Domination Effect and Modern Economic Theory // Power in Economics. Ed. by K.W. Rothschild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. – P. 56–73.
18. Rothschild K. Introduction // Power in Economics. Ed. by K.W. Rothschild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. – P. 7–17.
19. Sonnenshein H. Do Walras' identity and continuity characterize the class of community excess demand functions? // Journal of Economic Theory. – 1973 – № 6. – P. 345–354.

Надійшла / Paper received: 22.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 658.5:330.115:338.242
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-16

ВІВЧАР О. І.
Західноукраїнський національний університет

КОМПЛЕКСНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ ПОГЛЯДІВ НА ДЕФІНІЦІЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Метою статті є обґрунтування сутнісної характеристики економічної безпеки підприємств, а також формування основних критеріїв оцінки її надійності та ефективності в сучасних трансформаційних умовах. Проведено комплексне дослідження сутнісно-змістовної характеристики економічної безпеки підприємств. Запропоновано авторське бачення наукової дефініції економічної безпеки підприємств, що на відміну від існуючих, дало змогу ідентифікувати попереджувальний характер з виокремленням критеріїв оцінки її надійності та ефективності в сучасних умовах функціонування.

Ключові слова: безпека підприємств, економічна безпека підприємств, дефініція економічної безпеки, рейдерство.

VIVCHAR O.
Western Ukrainian National University

COMPREHENSIVE STUDY OF CONCEPTUALIZATION OF MODERN VIEWS ON THE DEFINITION OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

The purpose of the article is to substantiate the essential characteristics of economic security enterprises, as well as the formation of main criteria for assessing its reliability and efficiency in modern transformational conditions. Methods. To solve this scientific problem used: structural method - to build the structure of the article; comparative analysis empirical data - to pose the problem and study the object of study; abstract-logical generalization - to justify clarifications of scientific concepts of economic-mathematical model. The Results. A comprehensive study of essential and substantive characteristics the economic security of enterprises in modern market conditions. Scientific novelty. The author's vision the scientific definition of economic security at enterprises is offered, which, in contrast the existing ones, allowed to identify the preventive nature with the selection of criteria for assessing its reliability and efficiency: ensuring stable operation of enterprises, preservation and increase of finances and material values; sustainable development, preservation and increase of material values the enterprise, high level of competitiveness production; use of innovative technologies in production activities; inviolability of commercial information and all resources; timely prevention of crisis situations and neutralization of negative factors affecting the activities of the enterprise. The practical significance. The main provisions of the scientific article will provide an opportunity to apply in practice the indicators of effectiveness the economic security of enterprises.

Key words: security of enterprises, economic security of enterprises, definition of economic security, raiding.

Постановка проблеми. Підвищення рівня ризиків ведення бізнесу вимагає від суб'єктів господарювання ефективного формування середовища економічної безпеки, визначення та попередження основних факторів впливу на їх безпеку. Слід зважити на той факт, що виробничо-економічні системи, незалежно від форми власності, характеризуються наявністю постійного ризику та загроз, що пов'язані з динамікою зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування. Звертаємо увагу, що економічна безпека підприємств залежить від стану економічної безпеки країни. Між тим слід зазначити, що в даний час економічна безпека України знаходиться під загрозою, оскільки всі складові забезпечення економічної безпеки знаходяться в умовах небезпеки. Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним видом підприємницької діяльності не тільки в кризові періоди, але й під час роботи в стабільному економічному середовищі, комплекс вирішуваних при цьому цільових завдань має істотну відмінність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сучасної проблематики з питань економічної безпеки підприємств висвітлюють такі провідні науковці як Б. Андрушків, Г. Лянной, О. Ареф'єва, І. Бінько, М. Войнаренко, В. Гець, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Т. Косянчук, Т. Кузенко, В. Микитенко, В. Мунтіян, О. Панухник та ін. У практичній діяльності безпеці підприємств приділяється надто мало уваги: у більшості випадків проблеми усвідомлюються лише тоді, коли кризові явища набувають суттєвих масштабів або, що значно гірше – незворотного характеру.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування сутнісної характеристики економічної безпеки підприємств, а також формування основних критеріїв оцінки її надійності та ефективності в сучасних трансформаційних умовах.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємств є однією із фундаментальних засад підтримання його життєздатності в умовах динамічного економічного середовища. Безпека підприємств – це основа збереження стійких конкурентних позицій, передумова ефективного функціонування та стабільного розвитку суб'єкта господарювання.

Отже, управління безпекою є невід'ємним елементом культури ведення підприємницької діяльності, а згідно сучасним поглядам – якості виробничо-господарської діяльності в цілому. Якість

функціонування підприємницьких структур визначається такими основними елементами як: економічна ефективність; соціальне спрямування; безпека [4].

Щодо безпеки як складової “якості” вітчизняного підприємництва, то, на думку експертів, основними негативними чинниками є: відсутність повноцінного ринкового середовища; незавершеність формування інституційної бази економічної політики; незбалансованість державної регуляторної політики; недосконалість бюджетної політики; зловживання монопольним становищем цінового характеру; збільшення кількості кримінальних посягань, так званого “рейдерства”, корупційних та дискримінаційних дій щодо підприємств; недосконалість судової системи, корумпованість органів влади та відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника; низький рівень конкурентоспроможності підприємств та їх інноваційної активності; незадовільні показники фінансового стану та ефективності функціонування підприємств і використання ними ресурсного забезпечення тощо. Загалом безпека підприємств – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам. Основними функціональними елементами безпеки підприємств є: захист комерційної таємниці і конфіденційної інформації; комп’ютерна безпека; внутрішня безпека; безпека будівель і споруд; фізична безпека; технічна безпека; безпека зв’язку; безпека перевезень вантажів і осіб; екологічна безпека; конкурентна розвідка тощо [1, с. 55].

Наукові дослідження дають можливість стверджувати, що економічна безпека підприємств – це такий стан управлінської системи підприємства, за якого досягається управління фінансовими ресурсами і мається можливість адекватно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі та проектувати можливі загрози і реакцію на них з метою забезпечення безкризового розвитку підприємства. Адже саме управлінська система розпізнає загрози та розробляє заходи щодо їх подолання.

На основі аналізу літературних джерел щодо дефініції економічної безпеки підприємства, зауважимо, що ця наукова категорія різними науковцями трактується по-різному.

Одні науковці, такі як В. Богомолов, В. Бокій, Л. Корчевська, Г. Козаченко, Д. Ковалев, З. Варналій розуміють під економічною безпекою стан захищеності, що є найбільш обґрунтованим, оскільки такий підхід відображає зміст самого поняття.

В своїх працях В. Пономарьов, Д. Ковальов, та Т. Сухорукова акцентують увагу тільки на загрозах зовнішнього середовища, які в умовах ринкової економіки постійно змінюються. Однак економічна безпека підприємства – це здатність господарюючого суб’єкта забезпечити свою стійкість в різноманітних, у т.ч. і несприятливих умовах як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ.

У наукових дослідженнях О. Мороз, Н. Карачина, А. Шиян вважають, що економічна безпека підприємства – це стан захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз у певних межах.

У роботах таких вчених як Л. Корчевської, О. Корнієнко, О. Коробчинського, І. Кравчук розглядається економічна безпека як стан використання ресурсів або потенціалу.

Що стосується наукових напрацювань, то А. Меліхов і Е. Камишнікова під економічною безпекою підприємства розуміють стан ефективного використання усіх ресурсів підприємства, таких як капітал, персонал, інформація, технології, технічний стан обладнання при існуючих ринкових можливостях, що спричинює попередження негативних впливів внутрішніх і зовнішніх небезпек та забезпечує можливість довгострокового виживання та стійкий розвиток на ринку в майбутньому.

Аналіз наукових джерел дає змогу відмітити ще інші визначення сутності поняття економічної безпеки підприємства. Зокрема, Г. Козаченко зауважує, що економічна безпека підприємства – це міра узгодження як в часі, так і в просторі одночасно економічних інтересів підприємства з інтересами усіх господарюючих суб’єктів зовнішнього середовища, з якими воно співпрацює, від яких залежить його діяльність або просто підтримує економічні зв’язки [5].

Таким чином, на думку автора, економічну безпеку доцільно розглядати як можливість забезпечення стійкого стану та стабільної результативної діяльності підприємства в різноманітних умовах під різноманітним впливом зовнішнього середовища, на фоні масштабу і характеру можливих внутрішніх змін. Основну концептуалізацію дефініції щодо економічної безпеки підприємств, нами сформовані у табл. 1.

Кожний вид підприємницької діяльності є системою, яка характеризується наявністю певних зв’язків між елементами даної системи, тому діяльність спрямована на забезпечення економічної безпеки підприємства повинна також носити системний характер.

На основі проведених досліджень встановлено, що саме комплексний та системний підходи до організації економічної безпеки підприємства забезпечать найбільш повною мірою його надійний захист. У цьому контексті систему можна охарактеризувати комплексом управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту бізнесу від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших утрат.

Таблиця 1

Дефініції поняття “економічна безпека підприємства”

№ з/п	Автор	Визначення
1	Азарова А.О., Гаврилова О.В.	Економічна безпека підприємства – система заходів, що забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівника.
2	Алексеєнко В., Сокольський Б.	Економічна безпека підприємства – забезпечення умов збереження комерційної таємниці і інших секретів підприємства
3	Белов В., Полянский А.	Економічна безпека підприємства – забезпечення умов збереження комерційної таємниці і інших секретів підприємства
4	Гавриш В.А.	Економічна безпека підприємства – забезпечення умов збереження комерційної таємниці і інших секретів підприємства
5	Дарнопих Г.	Економічна безпека підприємства – це стан, який забезпечує економічний суверенітет, економічне зростання, підвищення добробуту в умовах економічної залежності
6	Деружинский В.А., Деружинский В.В.	Економічна безпека підприємства – забезпечення умов збереження комерційної таємниці і інших секретів підприємства
7	Забродський В., Капустін Н.	Економічна безпека підприємства – це кількісна і якісна характеристика властивостей фірми, що відображає здатність “самовиживання” і розвитку в умовах виникнення зовнішньої і внутрішньої економічної загрози; економічна безпека фірми визначається, як сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів, забезпечення економічних інтересів і т.д.
8	Капустін Н.	Економічна безпека підприємства – це кількісна та якісна характеристика економічних властивостей системи з точки зору її здатності до самовиживання та розвитку в умовах дестабілізуючої дії непередбачуваних та важкопрогнозованих зовнішніх та внутрішніх факторів
9	Ковальов Д., Сухорукова Т.	Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності
10	Олейніков Е.	Економічна безпека підприємства – стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і забезпеченню стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому
11	Плетнікова І.П.	Економічна безпека підприємства – стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів для уникнення загроз та забезпечення стабільного функціонування підприємства як в даний час, так і в майбутньому
12	Соколов Я.В.	Економічна безпека підприємства – забезпечення умов збереження комерційної таємниці і інших секретів підприємства
13	Тамбовцев В.Л.	Економічна безпека підприємства – це стан підприємства, яке означає, що ймовірність небажаної зміни яких-небудь якостей, параметрів майна, що належить йому, і що зачіпає його зовнішнього середовища невелика (менше певної межі)
14	Шликов В.В.	Економічна безпека підприємства – стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних погроз

[систематизовано автором на основі літературних джерел]

Так як основні характеристики системи економічної безпеки підприємства залежать від об'єкта захисту, який є складним і багатогранним, то необхідно комплексно підходити до процесу управління системою економічної безпеки. Комплексна система економічної безпеки підприємства – це комплекс взаємозв'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання, спрямованих на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних утрат та забезпечення економічного зростання в майбутньому [5].

Головною метою системи економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку і зростання в майбутньому. Ми в свою чергу будемо відстоювати думку про те, що важливим елементом функціонування системи економічної безпеки підприємства є механізм її забезпечення, який реалізується через стратегічне та оперативне планування заходів з забезпечення фінансово-економічної безпеки. Управління системою економічної безпеки підприємства – це організовані дії, які забезпечують злагоджене функціонування всіх служб, підрозділів і співробітників підприємства з метою запобігання чи усунення загроз діяльності підприємства.

Слід зазначити, що до основних завдань системи економічної безпеки підприємства належать: захист законних прав і інтересів підприємства і його співробітників; збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку обстановки; вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів на роботу; виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників підприємства на шкоду його безпеці; забезпечення збереження матеріальних цінностей і відомостей; отримання необхідної інформації для розроблення найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності компанії тощо [3].

Основне значення системи економічної безпеки підприємства полягає в тому, що вона повинна мати попереджувальний характер, а основними критеріями оцінки її надійності та ефективності є:

– забезпечення стабільної роботи підприємства, збереження і примноження фінансів і матеріальних цінностей;

– попередження кризових ситуацій, у тому числі різних надзвичайних подій, пов'язаних з діяльністю “зовнішніх” або “внутрішніх” загроз [5].

Як свідчать результати досліджень, що в системі економічної безпеки підприємства особливим є застосування блокової схеми регулювання: прогресивне управління витратами підприємства; бюджетування; управління грошовими коштами; діагностика стану підприємства; управління оборотними коштами; застосування міжнародних стандартів забезпечення безпеки; податкове планування тощо.

Прагматика системи економічної безпеки підприємства вимагає вірно обраної методики забезпечення безпеки бізнесу, зокрема до якої слід віднести збір та обробку аналітичної інформації про досвід та заходи забезпечення безпеки зарубіжних підприємств, аналіз, постійний моніторинг та прогнозування умов, загроз, небезпек та індикаторів фінансової безпеки, розробка та запровадження необхідних заходів щодо підтримки економічної безпеки на належному рівні.

Одразу ж зауважимо, що методика побудови системи економічної безпеки підприємства охоплює такі етапи:

– вивчення специфіки ведення підприємницької діяльності, сегмента, який воно займає на ринку, штатного розпису, а також знайомство з персоналом;

– аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства та вивчення інформації про кризові ситуації, їхні причини і шляхи врегулювання;

– аудит наявних засобів із забезпечення безпеки й аналіз їх відповідності виявленим загрозам;

– моделювання нової системи економічної безпеки підприємства: розроблення плану усунення виявлених під час аудиту недоліків; підготовка пропозицій щодо удосконалення системи економічної безпеки (у т.ч. створення служби безпеки на підприємстві, якщо такої не існувало, чи системи безпеки на її базі, визначення механізмів її забезпечення), розрахунок усіх видів необхідних ресурсів; планування щомісячних витрат на забезпечення функціонування системи економічної безпеки;

– затвердження керівництвом моделі нової системи та бюджету на її утримання;

– формування нової системи економічної безпеки;

– оцінка ефективності сформованої системи, а також її удосконалення [4, с.44].

Резюмуючи вище описане, на нашу думку, економічна безпека підприємства – це кількісна та якісна характеристика економічних властивостей системи та її здатність своєчасно усунути реальні і потенційні загрози.

Наукові праці з даної проблематики є багаточисленними, тому дослідження усієї сукупності точок зору на тлумачення управління економічною безпекою підприємства є недоцільним з огляду на великий ступінь повторюваності. Для того, щоб отримати повне уявлення про сучасний стан досліджуваної проблеми, досить навести декілька значущих точок зору та визначень.

Щодо наукових підходів першої групи, слід зауважити, що серед них спостерігається досить широкий діапазон поглядів. Але, у більшості випадків, у цій групі наукових підходів визначення поняття управління економічною безпекою тим чи іншим чином надається шляхом визначення та опису складових цієї системи. При цьому, виділяється три таких сукупності складових:

– управління економічною безпекою – як сукупність взаємопов'язаних заходів (Є. Олейніков, Л. Донець, Т. Слободяник, В. Ортинський, В. Франчук, Ю. Кім, М. Камлик, В. Шуршин, С. Шкарлет);

– управління економічною безпекою – як сукупність функціональних складових (Б. Андрушків, О. Пластун, С. Пучков, С. Кузнецов);

– управління економічною безпекою – як сукупність суб'єктів безпеки та інструментів їх діяльності (В. Мак-Мак, О. Коробчинський, В. Ярочкін, Л. Шемаєва, А. Пономаренко, С. Грунін, В. Гусев, О. Соснін, П. Пригунов).

Неможливо залишити поза увагою те, що представлення ж системи економічної безпеки у якості соціальної або вужче – соціально-економічної системи – припускає превалювання інших принципів функціонування системита системних властивостей. Використання ж надбань теорії функціональних систем у якості системологічної теоретичної та методологічної основи взагалі унеможливує представлення устрою системи економічної безпеки у вигляді механістичної системи – устрій функціональної системи зовсім інший [6].

Головною метою системи економічної безпеки підприємств є забезпечення стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку і зростання в майбутньому. У практичній діяльності механізм економічної безпеки підприємств можна розглядати як систему організаційних, фінансових та правових засобів впливу, які мають на меті своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз економічній безпеці підприємств. Для ефективного забезпечення економічної безпеки підприємств необхідний системний підхід, який передбачає формування механізму управління економічною безпекою. Системний підхід до формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємств припускає, що необхідно враховувати всі умови його діяльності, а сам механізм повинен мати чітко окреслені елементи, схему їх дії і взаємодії [3].

Вивчаючи дану наукову проблематику, слід ще раз наголосити, що під економічною безпекою підприємств слід розуміти стан захищеності його ресурсів та інтелектуального потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, який характеризується високими фінансовими показниками діяльності та перспективою економічного розвитку в майбутньому. Разом із тим слід зазначити, що кожне підприємство є системою, яка характеризується наявністю певних зв'язків між елементами даної системи, тому діяльність спрямована на забезпечення економічної безпеки підприємства повинна також носити системний характер.

На основі проведених досліджень встановлено, що саме комплексний та системний підходи до організації економічної безпеки підприємств забезпечать його надійний захист. У цьому контексті систему можна охарактеризувати комплексом управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту бізнесу від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших утрат.

Так як основні характеристики системи економічної безпеки підприємств залежать від об'єкта захисту, який є складним і багатогранним, то необхідно комплексно підходити до процесу управління системою економічної безпеки.

Ми вважаємо, що комплексна система економічної безпеки підприємств – це комплекс взаємозв'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання, спрямованих на захист життєво важливих інтересів працівників підприємства від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних втрат та зміцнення економічної безпеки підприємств.

Хотілося б зауважити, що головною метою системи економічної безпеки підприємств є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку і зростання в майбутньому. Ми в свою чергу будемо відстоювати думку про те, що важливим елементом функціонування системи економічної безпеки підприємств є механізм її забезпечення, який реалізується через стратегічне та оперативне планування заходів з забезпечення економічної безпеки. Управління системою економічної безпеки підприємств – це організовані дії, які забезпечують злагоджене функціонування всіх служб, підрозділів і співробітників підприємства з метою запобігання чи усунення загроз діяльності підприємства.

Разом із тим слід зазначити, що при дослідженні економічної безпеки підприємств головний комплекс проблем і основні причини поточного неблагополуччя багатьох бізнесових структур приховуються в: незатребуваності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, у її низькій конкурентоспроможності; недоступності інвестиційних ресурсів; митних і валютних бар'єрах тощо.

Слід зазначити, що до основних завдань системи економічної безпеки підприємств належать: захист законних прав і інтересів підприємства і його співробітників; збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку обстановки; вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів на роботу; виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників підприємства на шкоду його безпеці; забезпечення збереження матеріальних цінностей і відомостей; отримання необхідної інформації для розроблення найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності компанії тощо [2].

Висновок. Прорезюмувавши вище описане відзначаємо, що основне значення системи економічної безпеки підприємств полягає в тому, що вона повинна мати попереджувальний характер, а основними критеріями оцінки її надійності та ефективності є: забезпечення стабільної роботи підприємств, збереження і примноження фінансів і матеріальних цінностей; сталий розвиток, збереження і примноження матеріальних цінностей підприємства, високий рівень конкурентоспроможності продукції; використання інноваційних технологій у виробничій діяльності; недоторканість комерційної інформації і всіх ресурсів; своєчасне попередження кризових ситуацій і нейтралізація негативних чинників, що впливають на діяльність підприємства.

Література

1. Алькема В. Г. Параметри економічної безпеки підприємства як логістичної системи. Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук.-практ. праць. Вип. 29. Харків. 2010. С. 51–59.
2. Бондарчук Ю., Марущак А. Безпека бізнесу: організаційно-правові основи. К.: Вид-во КНТ. 2008. 369 с.
3. Вівчар О. І. Особливості ідентифікації методів оцінки ринкової вартості бізнесу при діагностиці його економічної безпеки. Вісник Наука молода. Випуск 18. Тернопіль 2012. С. 118–122.
4. Вівчар О. І. Управління економічною безпекою підприємств: соціогуманітарні контексти: монографія. Тернопіль, ФОП Паляниця В. А., 2018. 515 с.
5. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія. К.: Лібра, 2003. 280 с.
6. Швиданенко Г. О., Олесюк Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія. К.: КНЕУ, 2002. 192 с.

References

1. Alkema, V. H. Parametry ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva yak lohistychnoi systemy [Parameters of economic security of the enterprise as a logistics system]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti : zb. nauk.-prakt – Bulletin of Transport Economics and Industry: Coll. scientific-practical wash. Vyp. 29. Kharkiv. 2010. 51–59. [in Ukrainian].
2. Bondarchuk, Yu., Marushchak, A. Bezpeka biznesu: orhanizatsiino-pravovi osnovy – Business security: organizational and legal framework. K.: Vyd-vo KNT. 2008. 369. [in Ukrainian].
3. Vivchar, O. I. (2018) Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv: sotsiohumanitarni konteksty [Management of economic security of enterprises: socio-humanitarian contexts]. Ternopil, FOP Palianytsia V. A. 515. [in Ukrainian].
4. Vivchar, O. I. (2012) Osoblyvosti identyfikatsii metodiv otsinky rynkovoi vartosti biznesu pry diahnostytsi yoho ekonomichnoi bezpeky [Features of identification methods for assessing the market value of business in the diagnosis of its economic security]. Visnyk Nauka moloda – Newsletter Science is young. Issue 18. Ternopil. 118–122. [in Ukrainian].
5. Kozachenko, H. V., Ponomarov, V. P., Liashenko, O. M. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia : monohrafiia [Economic security of the enterprise: the essence and mechanism of provision: a monograph] K.: Libra, 2003. 280. [in Ukrainian].
6. Shvydanenko, H. O., Olesiuk, H. O. Suchasna tekhnolohiia diahnostyky finansovo-ekonomichnoi diialnosti pidpriemstva : monohrafiia [Modern technology of diagnostics of financial and economic activity of the enterprise: monograph] K.: KNEU, 2002. 192. [in Ukrainian].

Надійшла / Paper received: 04.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 330.123.1:001.894.2:303.02:303.833

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-17

ЛЕВЧЕНКО О.М., АЛЬ-ГАЗАЛІ А.

Центральноукраїнський національний технічний університет

МІЖКРАЇННІ ПОРІВНЯННЯ ПРАКТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНИМИ НАУКОВИМИ ДОСЛІДЖЕННЯМИ

Наводяться та аналізуються статистичні дані міжкраїнних порівнянь особливостей використання альтернативних форм та національних моделей регулювання фундаментальними науковими дослідженнями (ФНД). Прослідковується результативність витрат на досягнення цілей підвищення рівня та якості задоволення життєвих потреб суспільства засобами цілеспрямованої діяльності щодо формування динамічного науко-техніко-натурального комплексу базових знань з автономними закономірностями функціонування та саморегулювання засобами послідовної активізації, нарощування масштабів та максимальної універсалізації практико-перетворювальної діяльності щодо формування наукового світогляду про ґрунтовний устрій природи, суспільства та мислення. Досліджується зв'язок між використанням альтернативних форм та важелів регулювання й результатами формування предметного контенту ФНД.

Ключові слова: фундаментальні наукові дослідження, управління знаннями, фінансовий інструментарій забезпечення аналітичної та нормативної функцій фундаментальних наукових досліджень.

LEVCHENKO O., AL-GHAZALI A.

Central Ukrainian National Technical University

INTER-COUNTRY COMPARISONS OF THE PRACTICE OF FUNDAMENTAL SCIENTIFIC RESEARCHES' REGULATION

The article provides and analyzes statistical data of inter-country comparisons of features of the use of alternative forms and national models of the complex organizational and economic mechanism of regulation by fundamental scientific researches (FSR). The effectiveness of the costs for achieving the goals of improving the level and quality of satisfaction of society's life needs by means of purposeful activity on the formation of a dynamic science and technology-natural complex of basic knowledge with autonomous laws of functioning and self-regulation by means of consistent activation, scale-up and maximum universalization of practice-transforming activities on the formation of a scientific worldview on a solid structure of nature, society and thinking is monitored. The connection between the use of alternative forms and levers of regulation of the FSR and the results of the formation of subject content of fundamental scientific knowledge is investigated, an attempt is made to quantify the success of the use of scientific criteria for assessing the level of FSR efficiency, based on the sequence of the passage of individual stages of the Mayevic cycle of formation of new knowledge in the course of solving partial cognitive problems of the development of fundamental scientific theories. The thesis is that the volumes and directions of investment in the FSR are determined by the economic potential of the national economy, and some individual aspects of the deployment of the organizational and economic mechanism of regulation of the process – by national peculiarities of the implementation of social policy of the transition from the industrial to the post-industrial model of the economy, the characteristic features of which are the degree of influence of the state on its formation, types of basic social processes, political and ideological direction of forms of public regulation of the social sector, the level of development of the national innovation system, proportions of final consumption in the structure of the inter-sectoral balance of the national economy, the level of stakeholder engagement in managing the social sphere of the economy, etc.

Keywords: fundamental scientific research, knowledge management, financial tools for providing analytical and normative functions of fundamental scientific researches

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Практика фундаментальних наукових досліджень (ФНД) пов'язана зі здійсненням первинних розвідок, проведенням експериментальних або теоретичних робіт, що здійснюються з метою отримання ґрунтовних знань про основоположні властивості явищ та спостережуваних фактів дійсності [1].

ФНД мають за мету всебічний розвиток потенціалу прискорення соціального прогресу, суспільної здатності до безупинного кумулятивного навчання, що проявляється у інтерактивній, технологічно спеціалізованій та культурно обумовленій інноваційній діяльності наукових та освітніх установ з наступним втіленням у ринкових перевагах реального сектору та соціального сегменту національних економік.

Теоретичні підвалини та перспективні напрями ефективного організування ФНД знаходять постійне висвітлення у публікаціях дослідників, які професійно переймаються проблематикою інтердисциплінарних досліджень у царині демаркації та зростання наукового знання, співвідношення емпіричного та раціонального компонентів цього процесу, прикладних аспектів ідентифікації цінності наукових теорій у всезагальному континуумі недостовірності та невизначеності.

Аналіз останніх досліджень. Джерелом достовірної інформації про обсяги витрат на ФНД у масштабах всього світу, окремих країн є щорічні релізи American Association for the Advancement of Science [1], Battelle [2], Booz&Co. Global Innovation 1000 [3], Central Intelligence Agency [4], China Ministry of Science

and Technology [5], Chinese Academy of Sciences [163], Deloitte Touché Tohmatsu [164], Economist Intelligence Unit [165], European Commission Research [6], European Industrial Research Management Association (EIRMA) [7], European Union Community R&D Information Service (CORDIS) [8] та ін. [9-25].

Питання дослідження рейтингового позиціонування окремих країн світу розкриті в працях таких вчених: Баїстов К.[26], Волайс В.А. [27], Квітка С. та ін. [28]

Проте, механістичне порівняння наведених даних не задовольняє вимогам порівняння успішності перетворення витрат на здійснення наукових досліджень у товарну форму концептуальних компонентів фундаментальних наукових знань – філософських категорій, принципів, загальнонаукових понять і законів, фундаментальних понять окремих наук (природничих, суспільних, технічних, міждисциплінарних комплексних досліджень), научних моделей уявлень про природу, суспільство та мислення.

Постановка завдання. Метою публікації є проведення компаративного аналізу рейтингового позиціонування окремих країн світу у частині регулювання ФНД.

Виклад основного матеріалу. Обсяги та напрями інвестування коштів у ФНД визначаються економічним потенціалом національної економіки, аспекти розгортання організаційно-економічного механізму регулювання процесом – національними особливостями реалізації соціальної політики епохи переходу від індустріальної до постіндустріальної моделі економіки, характерними ознаками якої виступають ступень впливу держави на її формування, типи базових соціальних процесів, політико-ідеологічне спрямування форм публічного регулювання соціального сектору, рівень розвитку національної інноваційної системи, пропорції технологічної матриці зв'язків між галузями/КВЕД на стадії проміжного споживання, рівень кінцевого споживання у структурі міжгалузевого балансу національної економіки, характер зв'язків між соціальною та економічною політикою, рівень залучення стейкхолдерів до управління соціальною сферою економіки тощо.

За попередніми прогнозами, загальні витрати на R&D в світі у 2019 р. мали б сягнути позначки 2326,15 млн доларів, що становитиме близько 1,72% від 135550 млн доларів світового ВВП (табл. 1).

Як можна спостерігати з наведених даних, протягом останніх 10 років топ-7 країн рейтингу – США, КНР, Японія, ФРН, Індія, Південна Корея, Франція – постійно нарощуючи обсяги фінансування R&D (з 1,082 млрд доларів США до 2059,01 млрд доларів США), здійснюють близько 80 відсотків відповідних витрат (за мінімального значення 79,11% у 2011 р. до максимального – 81,13% за прогнозом 2019 р.).

У процесі дослідження особливостей регулювання ФНД на особливу увагу заслуговує динаміка абсолютного розміру та питомої ваги витрат на ФНД (basic research) у GERD окремих країн світу (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка валових витрат на R&D (GERD) окремих країн світу, млн доларів США, 2009-2019 рр.

Країна	Рік					
	2009	2011	2013	2015	2017	2019 (прогноз)
США	395,8	427,2	450,0	496,84	537,59	581,03
КНР	141,4	174,9	258,0	372,81	444,82	519,22
Японія	1452,0	152,1	163,0	164,59	185,53	193,17
ФРН	68,2	87,9	92,0	107,42	114,84	123,22
Індія	33,3	38,0	42,0	66,49	76,91	94,06
Південна Корея	42,9	52,7	61,0	74,53	85,43	93,46
Франція	41,5	49,2	52,0	59,17	62,13	66,22
Топ 7*	868,3	982	1118	1341,85	1507,25	1670,38
	80,25	79,11	79,63	80,19	80,50	81,13
Топ 20	1082,0	1241,3	1404,0	1673,38	1872,32	2059,01
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено автором на основі [14-18]

На окрему увагу заслуговує визначення питомої ваги витрат на фінансування ФНД у загальному обсязі ВВП країн-учасниць процесу.

Якщо приймати до уваги питому вагу витрат на ФНД у сумі ВВПДД протягом 2013-2018 рр., серед оприлюднених даних доцільно виділити 4 кластери:

- I – Швейцарія та Мексика – країн з максимально високим співвідношенням BR/GERD (від 30,4 до 42,6%);
- II – Нідерланди, Франція, Нова Зеландія, Італія та Іспанія, BR/GERD коливається в межах 21,0 – 28,3%;
- III – Данія, Австрія, Норвегія, Велика Британія, Південна Корея, Сполучені Штати Америки (16,6 – 20,0%);
- IV – Ізраїль та Японія (10,94 – 13,1%).

Якщо зважати на співвідношення ФНД/ВВПДД для країн – не членів ОЕСР, також виділимо 4 кластери:

- I – Аргентини, для якої BR/GERD коливається в межах 25,7 – 34,2%;
- II – ПАР, Сінгапур (20,12 – 26,07%);
- III – Російська Федерація (14,1%),
- IV – Китайський Тайбей та КНР (4,7 – 9,2%).

Деталізацію наведених даних проведемо у напрямі визначення співвідношення між джерелами фінансування ФНД, до яких віднесено установи бізнесу, державного управління, вищої освіти та НКОДГ (табл. 3).

Таблиця 2

Динаміка абсолютного розміру та питомої ваги витрат на ФНД (basic research – BR) у GERD окремих країн світу, млн доларів США, 2009-2013 рр. (за ПКС в постійних цінах 2010 р.)

Країни, кластери		Рік					
		абсолютний розмір BR			питома вага BR/GERD, %		
		2009	2011	2013	2009	2011	2013
I	Австралія	<u>4054,3</u> 20198,6	20,1
	Франція	<u>11173,0</u> 42834,9	<u>10977,9</u> 45111,5	<u>11516,4</u> 47362,0	26,1	24,3	24,3
	Нова Зеландія	<u>461,3</u> 1687,6	<u>442,2</u> 1719,5	<u>423,8</u> 1683,2	27,3	25,7	25,2
	Італія	<u>5138,9</u> 19209,0	<u>4758,6</u> 19810,6	<u>5324,6</u> 20983,1	26,8	24,0	25,4
	Швейцарія	<u>3003,8</u> 11216,9	<u>3847,0</u> 12647,9	...	26,8	30,4	...
I	Іспанія	<u>4107,8</u> 17852,5	23,0
	Нідерланди	...	<u>4257,9</u> 14332,5	<u>4106,6</u> 14523,0	...	29,7	28,3
II	Данія	<u>1157,4</u> 7168,0	<u>1330,4</u> 7132,1	<u>1400,8</u> 7278,2	16,1	18,7	19,2
	Велика Британія	<u>6300,2</u> 37467,2	<u>6269,7</u> 38291,0	<u>6563,3</u> 39027,0	16,8	16,4	16,8
	Південна Корея	<u>8406,8</u> 46548,9	<u>10555,5</u> 58427,3	<u>12257,2</u> 68149,3	18,4	18,1	18,0
III	Ізраїль	<u>4273,5</u> 33717,6	<u>4671,4</u> 37566,1	<u>5389,0</u> 43903,0	12,7	12,4	12,3
	Японія	<u>17273,6</u> 138627,8	<u>17841,6</u> 145527,0	<u>19510,0</u> 154529,6	12,5	12,3	12,6
країни – не члени ОЕСР	Аргентина	<u>959,8</u> 3422,4	28,0
	ПАР	<u>1134,4</u> 4878,0	<u>1116,4</u> 4558,1	<u>1119,9</u> 4709,4	23,3	24,5	23,8
	Сінгапур	<u>1361,3</u> 6711,2	<u>1560,3</u> 8185,3	<u>1699,8</u> 8312,0	20,3	19,1	20,4
	Китайський Тайбей	<u>2374,9</u> 22928,5	<u>2605,3</u> 26867,9	<u>2667,0</u> 29083,4	10,4	9,7	9,2
	КНР	<u>8736,5</u> 187542,0	<u>11508,8</u> 242772,4	<u>14817,1</u> 316301,8	4,6	4,7	4,7

Джерело: складено автором на основі [19]

Таблиця 3

Джерела фінансування витрат на ФНД окремих країн світу, 2009 р. та 2018 р.

Країна	2009				2018			
	Джерело фінансування, відсоток							
	Бізнес	ЦОВВ/ОМСВ	ЗВО	НКОДГ	Бізнес	ЦОВВ/ОМСВ	ЗВО	НКОДГ
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Австрія (дані 2017 р.)	1948,0				2414,5			
	<u>404,2</u> 20,7	<u>112,8</u> 5,8	<u>1422,0</u> 73,0	<u>9,0</u> 0,5	<u>458,3</u> 19,0	<u>292,2</u> 12,1	<u>1653,2</u> 68,5	<u>10,7</u> 0,4
Данія*	1266,5				1657,8			
	<u>216,7</u> 17,1	<u>36,1</u> 2,9	<u>995,9</u> 78,6	<u>17,7</u> 1,4	<u>386,4</u> 23,3	<u>50,4</u> 3,0	<u>1203,5</u> 72,6	<u>17,6</u> 1,1
Франція (дані 2017 р.)	14622,4				14090,7			
	<u>2115,0</u> 14,5	<u>2356,1</u> 16,1	<u>9854,1</u> 67,4	<u>297,2</u> 2,0	<u>2814,0</u> 20,0	<u>2261,2</u> 16,0	<u>8626,6</u> 61,2	<u>388,9</u> 2,8
Ізраїль	1239,6				1700,8			
	<u>285,9</u> 23,1	<u>36,2</u> 2,9	<u>885,7</u> 71,5	<u>31,7</u> 2,6	<u>577,2</u> 33,9	<u>50,1</u> 2,9	<u>1036,3</u> 60,9	<u>37,2</u> 2,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Італія	7429,1				7212,6			
	<u>1438,0</u> 19,4	<u>1011,4</u> 13,6	<u>4746,8</u> 63,9	<u>232,9</u> 3,1	<u>1666,1</u> 23,1	<u>1098,9</u> 15,2	<u>4248,1</u> 58,9	<u>199,6</u> 2,8
Японія	18891,6				21792,6			
	<u>7673,5</u> 40,6	<u>2996,5</u> 15,9	<u>7750,0</u> 41,0	<u>471,6</u> 2,5	<u>10752,5</u> 49,3	<u>2975,1</u> 13,7	<u>7588,6</u> 34,8	<u>476,5</u> 2,2
Південна Корея	8852,6				13563,4			
	<u>5014,3</u> 56,6	<u>1772,0</u> 20,0	<u>1968,8</u> 22,2	<u>97,5</u> 1,1	<u>8121,4</u> 59,9	<u>2478,2</u> 18,3	<u>2821,2</u> 20,8	<u>142,5</u> 1,1
Мексика	2245,6				2283,7			
	<u>231,5</u> 10,3	<u>810,4</u> 36,1	<u>1096,9</u> 48,8	<u>106,8</u> 4,8	<u>98,9</u> 4,3	<u>738,1</u> 32,3	<u>1437,6</u> 63,0	<u>9,0</u> 0,4
Нова Зеландія (дані 2017 р.)	503,9				628,5			
	<u>45,5</u> 9,0	<u>165,2</u> 32,8	<u>293,3</u> 58,2	...	<u>91,4</u> 14,5	<u>188,7</u> 30,0	<u>349,0</u> 55,5	...
Велика Британія	6904,3				9207,6			
	<u>1819,8</u> 26,4	<u>1198,8</u> 17,4	<u>3817,1</u> 55,3	<u>68,6</u> 1,0	<u>3318,4</u> 36,0	<u>1394,5</u> 15,1	<u>3950,4</u> 42,9	<u>544,1</u> 5,9
США	81314,7				91506,6			
	<u>16295,6</u> 20,0	<u>10509,9</u> 12,9	<u>43979,5</u> 54,1	<u>10529,7</u> 12,9	<u>24858,2</u> 27,2	<u>10659,5</u> 11,6	<u>44179,0</u> 48,3	<u>11810,8</u> 12,9
КНР	8539,9				25631,8			
	<u>139,6</u> 1,6	<u>3802,8</u> 44,5	<u>4597,5</u> 53,8	...	<u>787,3</u> 3,1	<u>10978,5</u> 42,8	<u>13866,0</u> 54,1	...
Сінгапур	1463,6				2357,4			
	<u>475,5</u> 32,5	<u>56,2</u> 3,8	<u>931,8</u> 63,7	...	<u>1084,5</u> 46,0	<u>45,8</u> 1,9	<u>1227,1</u> 52,1	...
Китайський Тайбей	2731,2				2997,4			
	<u>72,4</u> 2,7	<u>1060,9</u> 38,8	<u>1585,5</u> 58,1	<u>12,4</u> 0,5	<u>236,2</u> 7,9	<u>1194,9</u> 39,9	<u>1553,3</u> 51,8	<u>13,0</u> 0,4

Джерело: складено автором на основі [19]

З точки зору сегментування національних моделей за співвідношення джерел фінансування процесу ФНД серед наведених у табл. 3 країн виділимо наступні:

- країни з провідною роллю ЗВО у якості джерел фінансування;
- країни зі змішаною системою фінансування за рахунок ЦОВВ/ОМСВ та ЗВО;
- країни зі змішаною системою фінансування за рахунок ЗВО та бізнесу;
- країни з провідною роллю бізнесових інституцій у якості джерела фінансування;
- країни зі збалансованою системою фінансування за рахунок усіх джерел (табл. 4).

Таблиця 4

**Сегментування країн – учасниць ФНД
за співвідношення джерел фінансування процесу, 2009 р. та 2018 р.**

Країна	Рік							
	2009				2018			
	Джерело фінансування, відсоток							
1	Бізнес	Уряд	ЗВО	НКОДГ	Бізнес	Уряд	ЗВО	НКОДГ
З провідною роллю ЗВО у якості джерела фінансування								
Данія*	17,1	2,9	78,6	1,4	23,3	3,0	72,6	1,1
Австрія*	20,7	5,8	73,0	0,5	19,0	12,1	68,5	0,4
Зі змішаною системою фінансування ФНД за рахунок ЦОВВ/ОМСВ та ЗВО								
Нова Зеландія*	9,0	32,8	58,2	...	14,5	30,0	55,5	...
Китайський Тайбей	2,7	38,8	58,1	0,5	7,9	39,9	51,8	0,4
КНР	1,6	44,5	53,8	...	3,1	42,8	54,1	...
Зі змішаною системою фінансування ФНД за рахунок ЗВО та бізнесу								
Ізраїль	23,1	2,9	71,5	2,6	33,9	2,9	60,9	2,2
Сінгапур	32,5	3,8	63,7	...	46,0	1,9	52,1	...
З провідною роллю бізнесових інституцій у якості джерела фінансування								
Південна Корея	56,6	20,0	22,2	1,1	59,9	18,3	20,8	1,1
Японія	40,6	15,9	41,0	2,5	49,3	13,7	34,8	2,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зі збалансованою системою фінансування ФНД за рахунок усіх джерел								
Велика Британія	26,4	17,4	55,3	1,0	36,0	15,1	42,9	5,9
США	20,0	12,9	54,1	12,9	27,2	11,6	48,3	12,9
Італія	19,4	13,6	63,9	3,1	23,1	15,2	58,9	2,8
Франція*	14,5	16,1	67,4	2,0	20,0	16,0	61,2	2,8
Мексика	10,3	36,1	48,8	4,8	4,3	32,3	63,0	0,4

Примітка: * дані 2017 р.

Джерело: складено автором на основі [19]

Слід зазначити, що головною тенденцією останнього часу всіх без виключення країн світу є постійний пошук оптимального співвідношення між ФНД та прикладною наукою. Прагнення окремих з них заощадити кошти на ФНД – Сінгапур, Малайзія, Мексика, Аргентина, Китайський Тайбей – має за можливий наслідок втрату не лише позицій у світових рейтингах публікаційної активності, чисельності дослідників, але й зниження рівня доходів громадян, питомої ваги доданої вартості у реальному секторі економіки, суттєве зниження якості університетської освіти. Разом з тим, в крупних розвинутих країнах світу поглиблюється наукова спеціалізація у царині природничих, соціальних наук та психології. Менш чітка картина спостерігається у крупних країнах з ринковою економікою, яка лише формується. Специфічна картина є характерною для інших країн світу.

Як слідує з проведених досліджень, Франція лідирує серед країн G7 за напрямом спеціалізації з математики, Великобританія – астрономії, Японія – хімії тощо. РФ лідирує серед країн другої групи (BRICS) у галузі наук про Землю, фізики, математики, хімії, але відстає від них у сфері наук про життя. Республіка Корея, КНР та Індія домінують у сфері інженерних наук та хімії, Бразилія – в галузі сільськогосподарських наук, ПАР – у сфері астрономічних досліджень. В науковій продукції КНР спостерігається збалансована картина, за виключенням психології, соціальних наук та наук про життя. Країни Африки на південь від Сахари та країни Латинської Америки мають практично ідентичну концентрацію зусиль у сфері сільськогосподарських наук та геологічних наук, арабські країни найбільшу увагу приділяють математиці, але майже не займаються психологією.

В цілому, ОЕСР продовжує лідирувати у світі за кількістю наукових публікацій. Так, якщо у 2008 році їх кількість становила 801151, то у 2014 р. – 899810. Одночасно, звернемо увагу на різке зростання питомої ваги КНР у кількості опублікованих статей з проблематики ФНЗ, кількість яких за останнє десятиріччя практично потроїлась (з 102368 до 256834). З врахуванням наявності лагу між оприлюдненням матеріалів ФНД та пов'язаним з цим зростанням ВДВ у РСНЄ, звернемо увагу на безумовний зв'язок між публікаційною активністю та зростанням обсягу доданої вартості у промисловості (табл. 5).

Таблиця 5

Кількість наукових публікацій, патентів US PTO та ВДВ у промисловості географічних, економічних альянсів та окремих країн світу, 2008 та 2014 рр.

Країна	Публікації		Патенти USPTO		ВДВ у промисловості, млн доларів США за поточним ПКС	
	кількість				2012	2018
	2008	2014	2008	2014		
1	2	3	4	5	6	7
Весь світ	1029471	1270425	157768	277832
Американські континенти	369414	417372	83339	145741
Європа	438450	498817	25780	48737
Африка	20786	33282	137	303
Азія	292230	501798	46773	83904
Океанія	35882	52782	1565	2245
ОЕСР	801151	899810	148658	257066	31 005 250,8	39 407 023,4
G20	949949	1189605	148608	260904
Всі арабські країни	14288	29944	99	492
Окремі країни						
Сполучені Штати Америки	289769	321846	79968	139139	10 190 334,0	13038 563,1
Китай	102368	256834	1757	7568	12 862 868,7	17 596 117,4
Німеччина	79402	91631	9901	17586	2 217 336,0	2 883 476,0
Велика Британія	77116	87948	3828	7476	1 468 193,2	1 909 487,6
Японія	76244	73128	34198	52835	3 398 139,5	3 793 478,6
Франція	59304	65086	3683	7287	1 431 378,9	1 785 521,8
Канада	46829	54631	3936	7761	938 172,6	1 150 399,0
Республіка Корея	33431	50258	7677	14839	1 109 265,2	1 395 779,6
Російська Федерація	27418	29099	281	591	2 242 299,2	2 864 935,8
Туреччина	18493	23596	35	113	1 050 944,8	1 649 436,9

1	2	3	4	5	6	7
Ізраїль	10576	11196	1337	3405	148 602,5	209 156,1
Мексика	8559	11147	90	217	1 516 018,7	1 932 483,3
Аргентина	6406	7885	45	114	517 316,8	655 812,3
Південна Африка	5611	9309	102	190	443 847,9	507 171,8

Джерело: узагальнено автором на основі [19; 24]

Висновки та перспективи подальших досліджень. Перспективи подальших досліджень вбачаються у проведенні детального аналізу предметних напрямів фундаментального наукового пошуку, які є пріоритетними для окремих країн, що використовують різні моделі співвідношення джерел фінансування ФНД за рахунок GERD. Незважаючи на те, що активну участь у фінансуванні наукових досліджень у окремих країнах (для прикладу, Сінгапур), беруть центральні органи виконавчої влади, серед предметних досліджень у них абсолютно відсутні соціальні, гуманітарні науки та мистецтва. Це пояснюється тим, що в країні до уваги приймається лише прикладна наука, в той час, як фундаментальна до розрахунку не приймається. У наукових співпрацівників відсутні докторські ступені, лише нещодавно там почали з'являтися магістерські, а тим більше, аспірантські програми. Покоління Y, яке цікавиться лише швидким збагаченням та короткотерміновими цілями, надає активну перевагу start up та spin off проектам. Одночасно, в країні відсутні програми щодо розвитку атомної енергетики, теоретичний розвиток якої вважається надзвичайно витратним та таким, що вимагає надмірно багато часу. Зрештою, найбільш досконала, за підсумками комплексного оцінювання, модель ФНД, зі збалансованою системою фінансування за рахунок усіх джерел, склалася у найбільш успішних у науковому плані країнах G7 – США, Великій Британії, Італії, Франції та деяких інших країнах, що входять до групи G20.

Одночасно, крім предметних напрямів, міжнародна статистика розрізняє об'єкти соціально-економічних досліджень (СЕД), які викликають цікавість у дослідників, і включають 14 різноманітних категорій знань (CRD – Civil R&D (Цивільні дослідження); EEE – Exploration and exploitation of the Earth (Використання та вивчення Землі); Env – Environmental (Оточуюче середовище); EES – Exploration and exploitation of the space (Вивчення та використання космосу); TTI – Transport, Telecommunication and other infrastructures (Транспорт, телекомунікації та інша інфраструктура); En – Energy (Енергія); IPT – Industrial production and technology (Індустріальне виробництво та технології); H – Health (Здоров'я); A – Agriculture (Сільське господарство); E – Education (Освіта); CRRM – Culture, recreation, religion and mass media (Культура, рекреація, релігія та мас медіа); P3SP – Political and social systems, structures and processes (Політичні та соціальні системи, структури та процеси); GAK – General advancement of knowledge (Загальний розвиток знань); D – Defence (Оборона). Відслідковування динаміки показників також надає суттєві можливості для формулювання змістовних висновків про зміну пріоритетів досліджень у тривалій перспективі у розрізі окремих країн.

Література

1. American Association for the Advancement of Science [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.aaas.org> – (Дата звернення 25.11.2019)
2. Battelle [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.battelle.org – (Дата звернення 25.11.2019)
3. Booz&Co. Global Innovation 1000 [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://triz-journal.com/booz-companys-global-innovation-1000/> – (Дата звернення 25.11.2019)
4. Central Intelligence Agency [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.usa.gov/federal-agencies/central-intelligence-agency> – (Дата звернення 25.11.2019)
5. China Ministry of Science and Technology [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.most.gov.cn/eng/eng/index.htm> – (Дата звернення 25.11.2019)
6. Chinese Academy of Sciences [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://english.cas.cn> – (Дата звернення 25.11.2019)
7. Deloitte Touche Tohmatsu [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEWjc-qmPpeHuAhWyx4UKNapDBsAQFjAJegQIDxAC&url=https%3A%2F%2Fdiscovered.com.ua%2Fglossary%2Fdeloitte-touche-tohmatsu-ltd%2F&usg=AOvVaw2heIqVG0O7MJ4Ja-9w81RW> – (Дата звернення 25.11.2019)
8. Economist Intelligence Unit [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.eiu.com/n/> – (Дата звернення 25.11.2019)
9. European Commission Research [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation_en – (Дата звернення 25.11.2019)
10. EIRMA [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ecologic.eu/10360> – (Дата звернення 25.11.2019)
11. European Union Community R&D Information Service (CORDIS) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cordis.europa.eu> – (Дата звернення 25.11.2019)

12. Industrial Research Institute [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.iri.org.lb/index.html> – (Дата звернення 25.11.2019)
13. International Monetary Fund [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/index.htm> – (Дата звернення 25.11.2019)
14. Japan Science and Technology Agency [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.jst.go.jp/EN/> – (Дата звернення 25.11.2019)
15. OECD [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.oecd.org> – (Дата звернення 25.11.2019)
16. R&D Magazine [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://hbswk.hbs.edu/archive/rd-magazine-online> – (Дата звернення 25.11.2019)
17. National Security Research Division/RAND [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.rand.org/nsrd.html> – (Дата звернення 25.11.2019)
18. Schonfeld&Associates [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://saibooks.com> – (Дата звернення 25.11.2019)
19. The World Bank [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.worldbank.org> – (Дата звернення 25.11.2019)
20. Thomson Reuters [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.thomsonreuters.com/en.html> – (Дата звернення 25.11.2019)
21. U.S. National Science Foundation [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.zeiss.com/microscopy/us/local/nsf-funding.html?gclid=CjwKCAiA-L9BRBQEiwA-bm5fh3fga67eX72FTeUe9kOMJ9d5gKM7gSWI10TW2zsaWTp6y3CasBRoC4bQQAvD_BwE – (Дата звернення 25.11.2019)
22. U.S. Recovery Accountability and Transparency Board [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.recovery.gov/> – (Дата звернення 25.11.2019)
23. U.S. Securities & Exchange Commission [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.sec.gov> – (Дата звернення 25.11.2019)
24. UNESCO [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://en.unesco.org> – (Дата звернення 25.11.2019)
25. White House Office of Science & Technology Policy [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.whitehouse.gov/ostp/> – (Дата звернення 25.11.2019)
26. Baistow K. Cross-national research: What can we learn from inter-country comparisons. *Social work in Europe*. 2000. Т. 7. №. 3. С. 8-13.
27. Wallace W. A. Inter-country public sector comparisons and harmonization of international accounting, auditing and regulation. *The Journal of government financial management*. 2004. Т. 53. №. 3. С. 10.
28. World Economic Forum [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.weforum.org> – (Дата звернення 25.11.2019)

References

1. American Association for the Advancement of Science. [aaas.org](https://www.aaas.org). Retrieved from: <https://www.aaas.org>
2. Battelle. [battelle.org](http://www.battelle.org). Retrieved from: www.battelle.org
3. Booz&Co. Global Innovation 1000. The TRIZ journal. Retrieved from: <https://triz-journal.com/booz-companys-global-innovation-1000/>
4. Central Intelligence Agency. [usa.gov](http://www.usa.gov/federal-agencies/central-intelligence-agency). Retrieved from: <https://www.usa.gov/federal-agencies/central-intelligence-agency>
5. China Ministry of Science and Technology. [most.gov.cn](http://www.most.gov.cn). Retrieved from: <http://www.most.gov.cn/eng/eng/index.htm>
6. Chinese Academy of Sciences. Chinese Academy of Sciences. Retrieved from: <http://english.cas.cn>
7. Deloitte Touche Tohmatsu. Deloitte Touche Tohmatsu LLC. Retrieved from: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjc-qmPpeHuAhWyx4UKHapDBsAQFjAJegQIDxAC&url=https%3A%2F%2Fdiscovered.com.ua%2Fglossary%2Fdeloitte-touche-tohmatsu-ltd%2F&usq=A0vVaw2heIqVG007MJ4Ja-9w81RW>
8. Economist Intelligence Unit. [eiu.com](http://www.eiu.com). [Електронний ресурс] Retrieved from: <https://www.eiu.com/n/>
9. European Commission Research. ec.europa.eu. Retrieved from: https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation_en
10. EIRMA. European Industrial Research Management Association. Retrieved from: <https://www.ecologic.eu/10360>
11. European Union Community R&D Information Service (CORDIS). cordis.europa.eu. Retrieved from: <https://cordis.europa.eu>
12. Industrial Research Institute. IRI. Retrieved from: <http://www.iri.org.lb/index.html>
13. International Monetary Fund. IMF Live. Retrieved from: <https://www.imf.org/external/index.htm>
14. Japan Science and Technology Agency. JST. Retrieved from: <https://www.jst.go.jp/EN/>
15. OECD. OECD Better Policies for Better Lives. Retrieved from: <https://www.oecd.org>
16. R&D Magazine. R&D Magazine Online. Retrieved from: <https://hbswk.hbs.edu/archive/rd-magazine-online>
17. National Security Research Division/RAND. National Security Research Division. Retrieved from: <https://www.rand.org/nsrd.html>
18. Schonfeld&Associates. SAI Books Schonfeld & Associates, Inc. Retrieved from: <https://saibooks.com>
19. The World Bank. The World Bank IBRD.IDA. Retrieved from: <https://www.worldbank.org>
20. Thomson Reuters. The answer company Thomson Reuters. Retrieved from: <https://www.thomsonreuters.com/en.html>
21. U.S. National Science Foundation. [nsf.gov](http://www.nsf.gov). Retrieved from: https://www.zeiss.com/microscopy/us/local/nsf-funding.html?gclid=CjwKCAiA-L9BRBQEiwA-bm5fh3fga67eX72FTeUe9kOMJ9d5gKM7gSWI10TW2zsaWTp6y3CasBRoC4bQQAvD_BwE
22. U.S. Recovery Accountability and Transparency Board. [recovery.gov](http://www.recovery.gov). Retrieved from: <http://www.recovery.gov/>
23. U.S. Securities & Exchange Commission. [sec.gov](http://www.sec.gov). Retrieved from: <https://www.sec.gov>
24. UNESCO. [unesco](http://en.unesco.org). Retrieved from: <https://en.unesco.org> (дата звернення 25.11.2019)

25. White House Office of Science & Technology Policy. OSTP. Retrieved from: <https://www.whitehouse.gov/ostp>
26. Baistow, K. (2000). Cross-national research: What can we learn from inter-country comparisons. *Social work in Europe*, 7(3), 8-13.
27. Wallace, W. A. (2004). Inter-country public sector comparisons and harmonization of international accounting, auditing and regulation. *The Journal of government financial management*, 53(3), 10.
28. Kvitka, S., Starushenko, G., Koval, V., Deforz, H., & Prokopenko, O. (2019). Marketing of Ukrainian higher educational institutions representation based on modeling of Webometrics Ranking. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 60-72. <http://doi.org/10.21272/mmi.2019.3-05>
29. World Economic Forum. [weforum.org](http://www.weforum.org). Retrieved from: <https://www.weforum.org>

Надійшла / Paper received: 27.09.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338:2

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-18

КІНАШ І. П., СТАНЬКОВСЬКА І. М.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито особливості розвитку корпоративної культури на підприємствах нафтогазової промисловості. Здійснено теоретичний аналіз сутності корпоративної культури. Запропоновано поняття «корпоративна культура». Акцентовано на сучасних принципах корпоративної культури, які мають місце на підприємствах. Узагальнено чинники, які стримують формування та розвиток корпоративної культури. Представлено аргументи на користь використання інструментарію корпоративної культури на підприємствах.

Ключові слова: корпоративна культура, виклики, принципи, стримуючі фактори, ефективність.

KINASH I., STANKOVSKA I.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE OF OIL AND GAS ENTERPRISES

The article reveals the peculiarities of the development of corporate culture on the enterprises of oil and gas industry. Theoretical analysis of the essence of corporate culture is carried out. The concept of "corporate culture" is proposed as a set of material and spiritual elements that reveal the hidden human potential and unite people in achieving the value of the enterprise. The emphasis was made on modern principles of corporate culture that take place in the activities of enterprises.

The factors limiting the formation of corporate culture are generalized. Among them the main factors are: frivolity in the formation of corporate culture and compliance it elements with the codex of corporate culture; neglect of the main elements of corporate culture when choosing a leadership style; ineffective staff assessment; unwillingness of managers and their subordinates to innovate, namely in situations that require adaptation to change.

The general characteristic of a state of corporate culture at the enterprises of group «Naftogaz of Ukraine» is presented. Challenges of enterprises in the context of the emergence of new norms in the energy market, namely energy prices, distribution of the gas transmission system managed by an independent operator, the introduction of the gas market for household consumers have been considered. Methods of their incorporation into enterprise policy the by revision of corporate codex of the enterprises are offered.

It is determined that to ensure the successful operation of enterprises, management must considers not only the external environment, but also internal - needs of employees who encourage them to innovate. The author gives arguments on the use of corporate culture tools in oil and gas companies of Ukraine, which can be considered as a driver of improving their efficiency.

Key words: corporate culture, challenges, principles, restraining factors, efficiency.

Постановка проблеми. Впродовж останніх років підприємства нафтогазової промисловості України наражалися на значну кількість викликів. Вони зумовлені як світовими чинниками - зниження цін на енергоресурси, так і національними - відокремлення газотранспортної системи в управління незалежному оператору, запровадження ринку газу для побутових споживачів, необхідність масштабних енергоефективних заходів тощо.

Невизначені та мінливі ситуації в національному та глобальному середовищі стають джерелом пошуку підприємствами нафтогазової промисловості шляхів підвищення їх ефективності. Зазвичай ця мета досягається за допомогою оптимізація або зменшення обсягу ресурсів, що витрачаються на виробництво та збут продукції. Однак є й інший варіант - інвестування в корпоративну культуру, яка стає одним із інструментів, здатних змінити стратегію розвитку промислового підприємства та слугувати фактором його розвитку. Це актуалізувало пошук таких систем менеджменту, які здатні істотно вплинути на підвищення ефективності функціонування цих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій стосовно корпоративної культури засвідчив їх різноспрямованість. Так, сутність, зміст, рівні корпоративної культури досліджували такі вітчизняні науковці, як: Бала О., Муқан О., Бала Р. [1], Копитко М. [2], Красовська О. [3], Синицька О. [4], Семикіна М. [5], Хаєта Г. [6]. Визначення ролі корпоративної культури підприємств були в полі зору Тарасової О. [7], Чернишової Т., Немченко Т. [6] та багато ін.

Серед доробку зарубіжних вчених, варта відмітити праці Брауна Д., Крамера І. [9], Голда К. [10], Коулмана Дж. [11], Мішона С., Штерна П. [12]. Питання розвитку корпоративної культури на промислових підприємствах України досліджували Батичко Г., Кудлай В. [13], Котова Н. [14], Полянська А., Запухляк І. [15] та ін. Проте питання особливостей розвитку корпоративної культури нафтогазових підприємств в період трансформацій, з якими вони зіткнулися впродовж останніх років, є недостатньо дослідженим українськими вченими.

Метою статті є вивчення особливостей розвитку корпоративної культури нафтогазових підприємств та розробка науково-практичних рекомендацій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов постійних трансформацій корпоративна культура здійснює вплив на ефективність функціонування підприємства. Це ставить за необхідність пошуку нового підходу до побудови комунікативних зв'язків та внутрішньо фірмових відносин. Одним із таких інструментів є корпоративна культура.

Однією з найпопулярніших точок зору, щодо визначення поняття «корпоративна культура» є акцент на таких аспектах, як: вірування, уявлення, символізм, ритуали і т.д. Так, Хаєта Г. [6, с. 17] під корпоративною культурою розуміє систему цінностей, вірувань, символів, очікувань, які були сформовані у внутрішньому середовищі підприємств під час здійснення ними їх діяльності. Такої ж думки Мішон С. та Штерн П. [12], які зазначають, що корпоративна культура – це сукупність символів, ритуалів, міфів, які використовуються для передачі життєвого досвіду працівникам підприємств.

Семикіна М. пропонує корпоративну культуру розглядати «як підсистему організаційної культури підприємства, яка відображає сукупність певних цінностей, норм і моделей поведінки, які декларуються, поділяються й реалізуються на практиці керівниками підприємств та їх підлеглими (персоналом), доводячи свою ефективність у процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку організації та вимог зовнішнього середовища» [5, с. 345].

На нашу думку, під час формування корпоративної культури виникає така взаємозалежність: персонал формує культуру, а потім культура формує й породжує необхідні якості у працівників. Саме персонал є носієм культури. Отже, він має певний вплив на розвиток, а корпоративна культура - потужним інструментом стратегічної орієнтації всіх її носіїв на досягнення спільних цілей. Зазначимо, що нині промислові підприємства використовують підхід, що доповнює один одного, так як вони орієнтуються як на споживача, так і на працівників.

Матеріали досліджень вказують на те, що в останні роки зростає кількість підприємств, що прийняли такі основоположні принципи корпоративної культури: відкритість спілкування та взаємодії між працівниками на різних рівнях; пріоритетність безпеки співробітників; орієнтація на мотивацію персоналу; сприяння самоідентифікації працівників з компанією; командоутворення, корпоративні вечірки; сприяння розподілу відповідальності між структурними підрозділами, розвиток інших вигідних принципів спілкування між працівниками. Проте є ряд факторів, які стримують формування та розвиток корпоративної культури на вітчизняних підприємствах (табл.1).

Таблиця 1

Ключові стримуючі фактори розвитку корпоративної культури на вітчизняних підприємствах

Середовище функціонування	Перелік стримуючих факторів
Внутрішнє середовище	Неефективне оцінювання персоналу
	Нехтування основними елементами корпоративної культури при виборі стилю керівництва
	Ігнорування корпоративної культури при виборі технологій управління персоналом
	Легковажність щодо формування та дотримання кодексу корпоративної культури
	Стійкий характер вже сформованої корпоративної культури
	Неготовність значної частини керівників та їх підлеглих до нововведень, а також особистого прояву інноваційної активності в ситуаціях, які потребують адаптації до змін
Зовнішнє середовище	Відсутність попиту на корпоративну культуру
	Невикористання ключових елементів корпоративної культури для конкурентної боротьби
	Недостатній досвід у формуванні й розвитку корпоративної культури
	Складність трансформацій

Джерело: сформовано автором на основі [5,16].

Світ динамічно змінюється. Це стає причиною того, що підприємства повинні розвиватись та адаптуватись до цього динамічного світу. Тому попит на гнучкість та готовність задовольнити потреби ринку та споживачів робить акцент на такі особливості, як динамічність та інноваційність. Саме ці атрибути визначають успішність підприємств (організацій). Про це свідчить інноваційність таких світових компаній-лідерів, як: Facebook, Southwest Airlines, Twitter. Так, у компанії Facebook спочатку створили самодостатню, сильну, відкриту і колективну культуру, яка з перших днів використовується для набору й утримання найбільш талановитих працівників. Тут кожен відчуває себе здатним до натхненної праці завдяки захоплюючому середовищу перебування, гнучкості в роботі й свободи дій. Facebook має дуже міцну і виразну корпоративну культуру, що підкреслюється свободою й автономією в компанії, творчим й дружнім середовищем. Корпоративна культура Twitter побудована відповідно до цілей персоналу і сприяє успіху компанії. А її персонал налаштований підтримувати цю культуру.

На основі вищезазначеного теоретичного та практичного матеріалу вважаємо, що корпоративна культура – це набір певної сукупності матеріальних і духовних елементів, що дозволяють розкривати прихований людський потенціал та стають об'єднуючою ланкою персоналу підприємства, які спільними зусиллями прагнуть досягнути поставлених цілей.

У розрізі практичного досвіду функціонування корпоративної культури в Україні розглянемо особливості її розвитку на підприємствах нафтогазової промисловості України, зокрема тих, які входять до групи «Нафтогаз України». Це найбільша група компаній паливно-енергетичного комплексу до складу якої

входять: 7 акціонерних товариств, 9 дочірніх підприємств, 7 представництв та філій, що повністю належать компанії, а також 5 товариств з часткою НАК «Нафтогаз України» у статутному капіталі від 40% до 100%. Окрім цього, компанія володіє часткою акцій в 39 акціонерних товариствах з газопостачання та газифікації. Підприємства зосереджені в усіх регіонах України, а також в Арабській Республіці Єгипет, є власні представництва в Туркменістані та Королівстві Бельгія [17]. Місією таких підприємств є - бути двигуном модернізації та професіоналізму в енергетичному секторі України, інтегрованому з європейським ринком, забезпечуючи безпеку постачання енергії за конкурентними цінами, при цьому максимізуючи цінність національних ресурсів.

Впровадження сучасних стандартів корпоративного управління є одним з найголовніших пріоритетів реформи Нафтогазу. Корпоративна культура є невід'ємною частиною ефективного корпоративного управління. Компанія запровадила правила корпоративної етики, які встановлюють рамкові умови ділової поведінки. Сучасна корпоративна етика допомагає компанії бути ефективнішою в досягненні своїх результатів, а працівникам – впевненими у рівних можливостях для самореалізації. Теперішня команда НАК «Нафтогаз України» прагне будувати відносини зі своїми контрагентами на принципах законності, професіоналізму, добросовісності, взаємної довіри і непохитності зобов'язань. Впроваджуючи сучасні норми корпоративної етики компанія прагне змінити репутацію компанії так, щоб працівники могли пишатися як своїми успіхами, так і шляхами їх досягнення. У 2017 році розроблено і затверджено нову редакцію Кодексу корпоративної етики. Основними цінностями взаємодії Кодекс визначає: сумлінність та довіра, прозорість, професіоналізм, справедливість, зосередженість на навчанні. За новим Кодексом поважаються особиста свобода, права та гідність людини, не допускаються будь-які форми утисків на робочому місці та поведінка, яка б розглядалася як образлива і неприйнятна. Керівники не повинні допускати в своїй управлінській практиці методів, які принижують особисту гідність працівників. Основними критеріями для прийняття рішень стосовно персоналу є кваліфікація працівника, професійні здібності, фактичні досягнення та інші критерії, пов'язані з роботою фахівця. НАК «Нафтогаз України» підтримує та заохочує ініціативність і винахідливість працівників, сприяє розвитку та реалізації умінь і здібностей персоналу.

ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття», що є найстарішим підприємством нафтопереробної галузі, визначає власну корпоративну культуру (Кодекс корпоративного управління прийнято в 2019 р.) через реалізацію таких принципів, як: лояльність, відповідальність, поінформованість, прозорість [18].

Сприятимуть втіленню вищезазначених принципів, на нашу думку, такі інструментарії, як: видавництва інформаційних (корпоративних) бюлетенів, іншої друкованої продукції, яка призначена для внутрішнього поширення (поздоровлення, співчуття, копії й виписки з офіційних документів, звіти тощо); вдале використання корпоративних web-ресурсів (офіційних сайтів підприємств). Інструментами внутрішньо-корпоративної культури можуть слугувати: моніторинг відгуків працівників щодо розповсюдження серед них інформації; комплексний аналіз проведених опитувань, результатів анкетування тощо. Організаційними інструментами можуть слугувати спеціальні заходи, проведені для працівників підприємства за особистої участі керівництва. Це можуть бути збори й засідання (як правило, присвячені до загальнодержавних пам'ятних і урочистих подій); вечори відпочинку; змагання; внутрішньо-корпоративні свята (День заснування підприємства, День молодих фахівців, День ветеранів, тощо). Окрім цього, для забезпечення успіху підприємства, його керівництво повинно враховувати як зовнішнє середовище, так і внутрішнє - потреби своїх працівників, щоб мотивувати та стимулювати їх інноваційну поведінку.

Таким чином, з метою розвитку корпоративної культури вітчизняних підприємств, які входять до групи «Нафтогаз України» та нині перебувають на етапі значних управлінських, організаційних та виробничих змін, доцільно постійно розширювати методичний інструментарій корпоративної культури.

Висновки. На основі проведеного теоретичного аналізу, авторами визначено, що корпоративна культура – це набір певної сукупності матеріальних і духовних елементів, що дозволяють розкривати прихований людський потенціал та стають об'єднуючою ланкою персоналу підприємства, які спільними зусиллями прагнуть досягнути поставлених цілей.

За результатами досліджень узагальнено чинники, які стримують формування та розвиток корпоративної культури на вітчизняних підприємствах, серед яких: легковажність щодо формування та дотримання кодексу корпоративної культури; нехтування основними елементами корпоративної культури при виборі стилю керівництва; неефективне оцінювання персоналу; стійкий характер вже сформованої корпоративної культури; неготовність значної частини керівників та їх підлеглих до нововведень, а також особистого прояву інноваційної активності в ситуаціях, які потребують адаптації до змін.

Вважаємо, що розвиток корпоративної культури на промислових підприємствах є одним із найдієвіших способів підвищити їх ефективність. Підприємства нафтогазової промисловості України, які входять до групи «Нафтогаз України» з огляду на виклики в діяльності, а саме: зниження цін на енергоресурси, відокремлення газотранспортної системи в управління незалежному оператору, запровадження ринку газу для побутових споживачів, необхідність масштабних енергоефективних заходів, переглянули свої Кодекси корпоративної етики. Оскільки підприємства нафтогазової промисловості нині перебувають на етапі значних управлінських, організаційних та виробничих змін, то доцільно використати в

своїй діяльності методичний інструментарій корпоративної культури з метою її удосконалення. Слід розуміти, що схвалити корпоративний кодекс – це ще не означає його дотримуватись. Важливо не тільки прописувати правильні принципи, а й реалізовувати їх на практиці. Адже корпоративна культура - це інвестиції в сьогоднішню стабільність і майбутню перспективу цих підприємств.

Література

1. Бала О.І., Мукан О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. Менеджмент і підприємництво в Україні. 2010. № 682. С. 11–15.
2. Копитко М.І. Корпоративна культура підприємств: історія виникнення та сутність Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 9 (1). С. 86–91.
3. Красовська О.Ю. Генезис поняття «корпоративна культура підприємства». Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 6 (1). С. 89–93.
4. Синицька О.І. Корпоративна культура: типологізація, функції та критерії забезпечення у формуванні соціально-трудових відносин на ринку праці України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. 2014. Вип. 5 (3). С. 255–261.
5. Семикіна М.В. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу URL : <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/88943/25-Semykina.pdf?sequence=1>
6. Корпоративна культура: Навчальний посібник під заг.ред. Г.Л. Хаєта. К.: Центр навчальної літератури, 2003 р. 403с.
7. Тарасова О.В. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства. Економіка харчової промисловості. № 3 (19).2013. с. 28–32.
8. Чернишова Т.О., Немченко Т.А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр., 2010. Вип. 17. С. 328-330.
9. Браун Д., Крамер И. Корпоративное племя. Чему антрополог может научить топ-менеджера. М. : Альпина Паблишер. 2018. 236 с.
10. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors. Public Administration Review. 1982. Nov.-Dec. – P. 568-575.
11. Coleman J. Six Components of a Great Corporate Culture. Harvard business review. 2013. № 6.
12. Michon C., Stern P. La dynamisation sociale. - P.:Ed. d") organisation, 1985.
13. Батичко Г. І., Кудлай В.О. Формування корпоративної культури як чинник підвищення ефективності діяльності ПАТ «МК «АЗОВСТАЛЬ». Інтелект XXI. 2013. №1-2. С. 29-41. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2013_1-2_6
14. Котова Н. І. Вплив корпоративної культури на мотивацію ефективної діяльності працівників підприємств. Управління економікою: теорія та практика. 2013. № 21. С. 270-281. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Уе_2013_2013_21
15. Polyanska, A., Zapukhliak, I., & Oksana, D. Culture of organization in conditions of changes as an ability of efficient transformations: The case of gas transportation companies in Ukraine. Oeconomia Copernicana, 10(3), 2019. P.561-580.
16. Занковський А. Н. Организационная культура. Организационная психология. М.: Флинта 2003. 647 с.
17. Нафтогаз. Корпоративна етика URL : <https://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/CD039B50EA1ACF46C2257E89002F0648?OpenDocument&Expand=2&>
18. Кодекс корпоративного управління ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття» URL:<https://nnpz.com.ua/images/pdf/Pryntsypy%20kodeks%20korporatyvnogo%20up.pdf>

References

1. Bala O.I., Mukan O.V., Bala R.D. Pryncypy korporatyvnoji kuljтуры pidpryjemstv: sutnistj ta vydy. Menedzhment i pidpryjemnyctvo v Ukrajinі. 2010. № 682. S. 11–15
2. Kopytko M.I. Korporatyvna kuljtura pidpryjemstv: istorija vynyknennja ta sutnistj Prychornomorsjki ekonomichni studiji. 2016. Vyp. 9 (1). S. 86–91.
3. Krasovsjka O.Ju. Ghenezys ponjattja «korporatyvna kuljtura pidpryjemstva». Ekonomichnyj visnyk Zaporizjkoji derzhavnoji inzhenernoji akademiji. 2017. Vyp. 6 (1). S. 89–93.
4. Synycjka O.I. Korporatyvna kuljtura: tytologhizacija, funkciji ta kryteriji zabezpečennja u formuvanni socialjno-trudovykh vidnosyn na rynku praci Ukrajinu. Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. Serija : Ekonomichni nauky. 2014. Vyp. 5 (3). S. 255–261.
5. Korporatyvna kuljtura: Navchalnyj posibnyk pid zagh.red. Gh.L. Khajeta. K.: Centr navchalnoji literatury, 2003 r. 403s.
6. Semykina M.V. Fenomen korporatyvnoji kuljтуры v systemi socialjnykh vazheliv jakisnogho rozvytku trudovogho potencialu URL : <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/88943/25-Semykina.pdf?sequence=1>
7. Tarasova O.V. Korporatyvna kuljtura jak instrument efektyvnogho menedzhmentu pidpryjemstva. Ekonomika kharchovoji promyslovosti. №3 (19).2013. s. 28–32
8. Chernyshova T.O., Nemchenko T.A. Dejaki aspekty korporatyvnoji kuljтуры orghanizaciji. Naukovi praci Kirovogradskogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu. Ekonomichni nauky: zb. nauk. pr., 2010. Vyp. 17. S. 328-330.
9. Braun D., Kramer Y. Korporatyvnoe plemja. Chemu antropologh mozhет nauchytj top-menedzhera. M. : Aljpyna Pablysher. 2018. 236 s.

10. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors. *Public Administration Review*. 1982. Nov.-Dec. P. 568-575.
11. Coleman J. Six Components of a Great Corporate Culture. *Harvard business review*. 2013. № 6.
12. Michon C., Stern P. *La dynamisation sociale. - P.:Ed. d") organisation*, 1985.
13. Balychko Gh. I., Kudlaj V.O. Formuvannja korporatyvnoji kuljтуры jak chynnyk pidvyshhennja efektyvnosti dijalnosti PAT «MK «AZOVSTALJ». *Intelekt XXI*. 2013. №1-2. S. 29-41. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2013_1-2_6
14. Kotova N. I. Vplyv korporatyvnoji kuljтуры na motyvaciju efektyvnoji dijalnosti pracivnykiv pidpryjemstv. *Upravlinnja ekonomikoju: teorija ta praktyka*. 2013. №21. S. 270-281. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ue_2013_2013_21
15. Polyanska, A., Zapukhliak, I., & Oksana, D. Culture of organization in conditions of changes as an ability of efficient transformations: The case of gas transportation companies in Ukraine. *Oeconomia Copernicana*, 10(3), 2019. P.561-580.
16. Zankovskij A. N. *Orghanyzacyonnaja kuljtura. Orghanyzacyonnaja psykholohyja*. M.: Flynta 2003. 647 s.
17. Naftogaz. Korporatyvna etyka URL : <https://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/CD039B50EA1ACF46C2257E89002F0648?OpenDocument&Expand=2&>
18. Kodeks korporatyvnogho upravlinnja PAT «Naftokhimik Prykarpattja» URL: <https://nnpz.com.ua/images/pdf/Pryntsypy%20kodeks%20korporatyvnogo%20up.pdf>

Надійшла / Paper received: 11.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 339.13:659

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-19

КОВАЛЬЧУК С. В., ЦУРСЬКА Б. Г.
Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УМОВАХ КРИЗИ

Актуальність роботи обумовлено високим ступенем невизначеності ринкової ситуації, спричиненої глобальною пандемією у всьому світі. Український ринок не відміну від своїх зарубіжних сусідів не пристосований до таких умов

У статті визначено доцільність застосування інструментів маркетингових комунікацій для забезпечення обізнаності споживачів підприємств ритейлу. Проаналізовано регіональна структура обороту роздрібною торгівлі, зміну обсягу реального наявного доходу населення а також зміну споживчих цін України. Обґрунтовано доцільність максимізації уваги на виборі інструментарію для провадження маркетингової політики комунікацій. Досліджено труднощі в застосуванні традиційних інструментів маркетингових комунікацій в період кризи. Визначено необхідність перерозподілу маркетингового бюджету з отриманням максимального результату.

В подальшому результати даного дослідження можна використовувати в теорії ведення маркетингової комунікаційної політики підприємств з метою розроблення заходів підвищення її ефективності в кризовий період.

Ключові слова: інструменти маркетингових комунікацій, підприємство ритейлу, стратегія, криза, пандемія.

KOVALCHUK S., TSURSKA B.
Khmelnitskyi national university

IMPLEMENTATION OF TOOLS OF MARKETING COMMUNICATION UNDER CRISIS CONDITION

The world is experiencing an unprecedented crisis. As the situation with COVID-19 continues to unfold, and governments are taking swift action and decisive action to combat this global pandemic, businesses need to constantly rethink their choices and priorities.

It is rare to see the whole world come together to overcome a common problem. It's global, it's open, and it can affect every business and every person. During the crisis, people turn to institutions for advice, reassurance and information. Increasingly, they are also looking at trading companies.

In today's environment of high uncertainty, rapid environmental variability and tight budget constraints, all market participants are forced to look for non-standard solutions for effective promotion strategies. The priority measures of anti-crisis marketing activities are marketing communications. They play an important role in shaping consumer choices. This choice applies not only to the product or service, but also to the management of messages and goals. Given the role of information in modern retail, it is advisable to analyze the features and essence of modern tools of marketing communications, the impact of the global crisis on the field of marketing communications.

The urgency of the study is caused by the high degree of uncertainty in the market situation due to the global pandemic around the world. The Ukrainian market, contrary to foreign countries, is not adapted to such conditions.

The article identifies the feasibility of using marketing communication tools to ensure consumer awareness of retail businesses. The regional structure of retail trade turnover, the change of real income volume of the population, as well as the change in consumer prices in Ukraine are analyzed. The expediency of maximizing attention to the choice of tools for marketing communications policy is explained. The difficulties of traditional tools implementation in marketing communications during crisis are investigated. The necessity of redistribution of the marketing budget with receiving the maximum result is defined. In the future, the results of this study can be used in the theory of marketing communication policy of enterprises in order to develop measures to improve its effectiveness in times of crisis.

Keywords: tools of marketing communications, retail enterprise, strategy, crisis, pandemic.

Постановка проблеми у її загальному вигляді. У світі спостерігається безпрецедентна криза. Оскільки ситуація з COVID-19 продовжує розгортатися, і уряди вживають швидких дій та рішучих заходів для боротьби з цією глобальною пандемією, підприємствам потрібно постійно переосмислювати свій вибір та пріоритети.

Рідко можна побачити, як увесь світ об'єднався, щоб перемогти спільну проблему. Це глобально, це відкрито, і це може торкнутися кожного підприємства та кожної людини. Під час кризи люди звертаються до та установ за порадами, заспокоєнням та інформацією. Все частіше вони також дивляться на торговельні підприємства.

В сучасних умовах високої невизначеності, швидкої мінливості зовнішнього середовища та жорстких бюджетних обмеженнях усі суб'єкти ринку змушені шукати нестандартні рішення щодо ефективних стратегій просування товарів. Пріоритетними заходами антикризової маркетингової діяльності є маркетингові комунікації. Вони відіграють важливу роль у формуванні вибору, який здійснюють споживачі. Цей вибір стосується не лише товару чи послуги, але й керування повідомленнями та цілями. Зважаючи на роль інформації у сучасній роздрібній торгівлі доцільним є аналіз особливостей та сутності сучасних інструментів маркетингових комунікацій, впливу світової кризи на сферу маркетингових комунікацій.

Аналіз попередніх досліджень. Специфічні особливості використання інструментів маркетингових комунікацій вивчали такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Л. Балабанова, О. Зозульов, Є. Бондаренко,

В. Сирота, Т. Примака, Д. Лейхіф, Д. Пенроуз, Т. Орлова, Д. Горват, А. Мітев, та інші. Однак чимало питань застосування інструментів маркетингових комунікацій в період кризи в Україні потребують глибшого розкриття.

Вклад основного матеріалу дослідження. Криза пандемії і викликана нею загальна економічна криза, одним із проявів якої став спад рівня споживання майже всіх груп товарів та призвели до тотального падіння рівня споживчих інтересів у більшості сферах. У період пандемії спостерігається надзвичайно динамічна ситуація, і щодня настрої різняться залежно від країни. Те, що вчора могло здатися хорошим повідомленням, сьогодні може бути неправильним.

Світова економічна криза мала великий вплив на бізнес. Багато компаній опинилися в замкнутому колі. З одного боку вони хочуть збільшити обсяги продажів, які зменшилися під час кризи. З іншого з іншого боку, у них немає ресурсів, доступних для маркетингових комунікацій, за допомогою яких компанії могли б розширити свій бізнес на нові ринки, збільшити продажі та забезпечити внесок в економічне відновлення своєї країни.

Важливою причиною виникнення фінансових труднощів в Україні є втрата репутації та нездатність вибудувати систему комунікації із зовнішнім середовищем що буде ефективною для підприємства в кризовий період. Ефективна система маркетингових комунікацій за таких умов може значно зменшити негативні наслідки та сприяти покращенню фінансового становища підприємств ритейлу.

Переважає більшість вітчизняних підприємств у зв'язку з світовою пандемією скоротили кошти на традиційні інструменти маркетингових комунікацій. Перед керівництвом підприємств постало актуальне питання щодо обґрунтованості перерозподілу рекламного бюджету з метою мінімізації фінансових витрат та досягнення найвищої ефективності при просуванні на ринок товарів та послуг та забезпечення доступності продукції кінцевому споживачеві. Вимушене зниження та оптимізація витрат підприємств ритейлу зумовлює необхідність дослідження ефективних підходів щодо застосування маркетингових комунікацій в умовах впливу кризових явищ.

Не зважаючи на зменшення кількості споживачів під час пандемії підприємства мають змогу показати свою стійкість іншим учасникам сегмента ринку відповідно, підвищуючи до себе рівень довіри та лояльності й скористатись запізненнями і невпевненістю конкурентів у запровадженні доставки повідомлень під час негативних та непередбачуваних подій.

Кризу варто розглядати також крізь призму додаткових можливостей для покращення своїх ринкових позицій за умови здійснення ефективної фінансової та маркетингової комунікаційної політики. На тривалішу перспективу криза може обернутись деяким благом для організації, якщо прийняти правильні та своєчасні рішення і заходи [4, ст 132]. Відповідно на подальшого розвитку підприємства криза може вплинути позитивно якщо прийняти своєчасні та правильні маркетингові рішення та використати комунікаційні інструменти що позитивно сприйматимуться потенційними споживачами.

Таблиця 1

Регіональна структура обороту роздрібною торгівлі України у січні–листопаді 2020 року

	Оборот роздрібною торгівлі у січні–листопаді 2020р., млн.грн/ Turnover of retail trade in January–November 2020, mln.UAH	Індекс фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі (у порівнянних цінах), %/ Volume indices of turnover of retail trade (in comparable prices), %	
		листопад 2020р. до листопада 2019р./ November 2020 to November 2019	січень–листопад 2020р. до січня–листопада 2019р./ January–November 2020 to January–November 2019
Україна	1074955,1	112,1	107,8



Рис. 1 Зміна споживчих цін в Україні у 2020 році (у % до попереднього місяця грудень 2019 - грудень 2020р.) *За даними держстат України

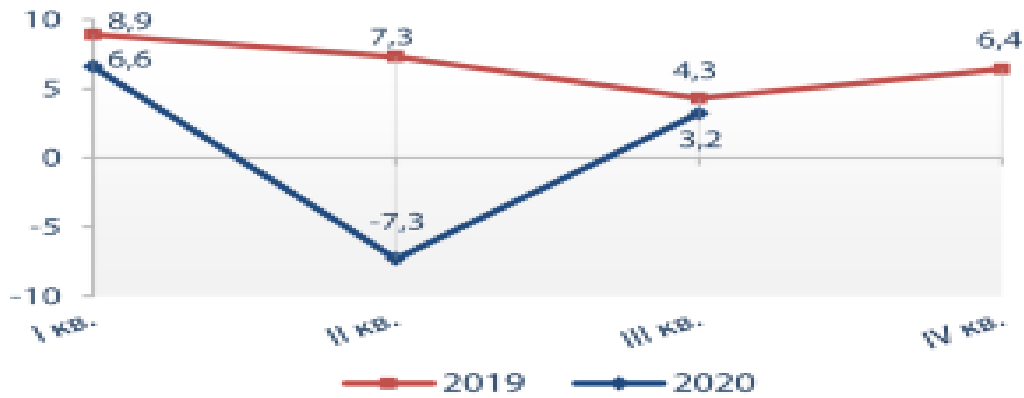


Рис. 2 Зміна обсягу реального наявного доходу населення України у 2020 році (%до відповідного кварталу попереднього року)

Аналізуючи дані таблиці 1 спостерігається збільшення регіональної структури обороту роздрібною торгівлі за період січень-листопад 2020 року до 2019 року на 7,8%, що свідчить про збільшення регіональної структури обороту роздрібною торгівлі за період січень – листопад 2020 року порівняно із попереднім роком. Коливання рівня споживчих цін за 2020 рік характеризується збільшенням рівня цін на 1,3% у листопаді (рисунок 1). Обсяг реального наявного доходу населення у 2020 констатує суттєве зменшення свого рівня за I-III квартал 2020 року (рисунок 2).

Згідно проведеного аналізу можна дійти висновку що роздрібна торгівля Українського ринку також характеризується негативною динамікою внаслідок зниження купівельної спроможності населення а також переорієнтацією споживчого попиту.

Зростання збитковості вітчизняних підприємств у поточному році, вказує на необхідність перегляду їх маркетингових бюджетів з метою врахування ситуації, що склалась на ринках. Вітчизняним компаніям доцільно постійно перерозподіляти маркетинговий бюджет відводячи левову частку на запровадження маркетингових комунікацій. Змінювати та оптимізувати його в періоди економічних коливань. Водночас правильним є не повністю закрити всі програми маркетингових комунікацій, а підвищити їх ефективність через застосування тих комунікаційних інструментів, що найбільше підходять в ринковій ситуації, що склалась сьогодні в Україні.

Чітко сформований бюджет витрат на маркетинг, як бюджет розвитку підприємств торгівлі, є основою для забезпечення стратегії та середньострокового планування і сприятиме досягненню розвитку підприємства. Головною метою бюджету витрат на маркетинг буде планування та контроль фінансової спроможності підприємства, в залежності від поточних фінансових можливостей підприємства, на здійснення витрат, необхідних для виконання маркетингового заходу [1, с. 50].

Доцільно стежити за змінами в макро- та мікросередовищі підприємства в період нестабільної ринкової ситуації перш ніж використовувати маркетинговий інструментарій, з метою мінімізації фінансових витрат.

Фахівцями відзначається, що на випадок кризових явищ підприємствам доцільно наперед розробляти так звані "антикризові програми" – стратегічні документи або плани дій на випадок виникнення кризових ситуацій, метою яких є попередження, подолання та відновлення втрачених позицій компанії. Ефективна антикризова програма має містити кілька розділів, зокрема [2, с. 63]:

Вітчизняними науковцями інструменти маркетингових комунікацій поділяються на традиційні та нетрадиційні. Частина традиційних засобів маркетингових комунікацій в період криз спричиненої пандемією можуть виявитись не повністю ефективними та навіть призвести до негативного ефекту, погіршуючи фінансові показники підприємств.

Традиційні інструменти:

- реклама;
- персональний продаж;
- пропаганда;
- зв'язки з громадськістю;
- прямий маркетинг.

Нетрадиційні інструменти:

- сарафанне радіо;
- шумовий маркетинг;
- вірусний маркетинг;
- маркетинг спільнот;
- локальний маркетинг;
- проповідницький маркетинг;

- семплінг продукції;
- маркетинг впливу;
- причинно-пов'язаний маркетинг;
- створення цікавих повідомлень;
- блоги про бренд;
- програми позитивних відгуків;
- партизанський маркетинг;
- маркетинг жаху;
- провокаційний маркетинг;
- паразитичний маркетинг;
- флешмоб;
- роад-шоу;
- життєве розміщення;
- скандальні стратегії та ін.

Це факт, що застосування традиційних інструментів маркетингових комунікацій вимагають великих фінансових витрат, які підприємства в часи кризи намагаються мінімізувати. В залежності від фінансових можливостей, сегмента ринку, специфіки товарів що реалізуються, цільових споживачів та інших факторів, що впливають на просування товарів маркетологам підприємств роздрібної торгівлі необхідно обирати власний інструментарій для мінімізації витрат та забезпечення прибутковості підприємства.

У епоху 24-годинних новинних циклів та соціальних мереж підприємствам важливо мати власну комунікаційну стратегію. Але в умовах кризи це зробити набагато складніше, ніж за звичайних умов ринкової економіки. Саме тому маркетингова комунікаційна політика підприємства за умов кризи має ґрунтуватись на таких етапах:

1. Оцінка поведінки споживачів.

2. Оцінка фінансових можливостей підприємства.

3. Зміна комунікаційної політики підприємства.

4. Оптимізація бюджету маркетингових комунікацій.

5. Перевірка ефективності комунікаційної політики.

Рис. 3 Етапи маркетингової комунікаційної політики в умовах кризи

Чітка діяльність а також прийняття ефективних управлінських рішень на усіх вищевказаних етапах забезпечить мінімізацію фінансових витрат та отримання бажаного результату діяльності підприємства.

Висновки. Отже, актуальність та об'єктивність використання інструментів маркетингових комунікацій в період пандемії є очевидною. Розроблення та впровадження засобів маркетингових комунікацій потребує від підприємства адаптації до ринкових умов. Без належного систематичного моніторингу попиту запровадження традиційного інструментарію маркетингових комунікацій не забезпечить бажану результативність.

Здійснення маркетингової комунікаційної політики на основі запропонованих етапів в уможливить посилення ринкових позицій підприємств ритейлу в період кризи та забезпечить можливість прогнозування подальшого прогнозування стратегій маркетингових комунікацій.

Література

1. Бондаренко Є. Ю., Зміцнення конкурентних переваг в кризових умовах. Виклики та шляхи сприяння економічному розвитку України на тлі світових тенденцій. Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції ХНУ. Харків, 2019. С. 194-196.
2. Биковська, І. В. К вопросу о формировании маркетингового бюджета. Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 6(26). – С. 46-52.
3. Горват, Д., Мітев, А., та Бауер, А. Перемога медіа-стратегій у часи економічної кризи. *Vezeťestudomány*,. Будапешт, 2014. С. 46-52.
4. Ковальчук С.В. Антикризовий маркетинг: інноваційний аспект. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія. ТОВ «Друкарський дім «Папірус». Суми. 2010. – С. 490-496
5. Кузик О. В. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах. Стратегія економічного розвитку України. № 34 Львів 2014р. с. 130-135.
6. Севонькаєва О. Маркетингові комунікації в умовах карантину. Сучасні технології комерційної діяльності і логістики. Збірник матеріалів науково-практичної інтернет конференції КНЕУ. Київ, 2020. С.148-149

7. Сирота В. Комунікаційна політика як фактор стабілізації діяльності банку в кризовий період. Вісник Національного банку України. 2013. № 7. С. 62-66.

8. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.10.2020).

References

1. Bondarenko EY, Strengthening competitive advantage in a crisis. Challenges and ways to promote Ukraine's economic development against the background of global trends. Collection of materials of the international scientific-practical conference of KhNU. Kharkiv, 2019. S. 194-196.

2. Bykovskaya, IV On the question of forming a marketing budget. Marketing in Russia and abroad. 2001. № 6 (26). - P. 46-52.

3. Horvat, D., Mitev, A., and Bauer, A. The victory of media strategies in times of economic crisis. Vezetéstudomány, Budapest, 2014. pp. 46-52.

4. Kovalchuk SV Crisis marketing: an innovative aspect. Marketing. Management. Innovations: monograph. Papyrus Printing House LLC. Sumy. 2010. - P. 490-49.

5. Kuzyk OV Strategic management of marketing communications in modern enterprises. Strategy of economic development of Ukraine. № 34 Lviv 2014 with. 130-135.

6. Sevonkaeva O. Marketing communications in quarantine. Modern technologies of commercial activity and logistics. Collection of materials of the scientific-practical Internet conference of KNEU. Kyiv, 2020. S. 148-149

7. Orphan V. Communication policy as a factor in stabilizing the bank during the crisis. Bulletin of the National Bank of Ukraine. 2013. № 7. pp. 62-66.

8. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (access date: 20.10.2020).

Надійшла / Paper received: 16.09.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 519.86:658.7

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-20

КЛЕПІКОВА О. А.

Одеський національний політехнічний університет

ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ОПТИМІЗАЦІЮ ПЛАНУВАННЯ РОБОТИ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКОЇ ФІРМИ В ЛАНЦЮЗІ ПОСТАВОК

У статті обґрунтовано доцільність та ефективність залучення додаткових витрат на рекламу з метою збільшення прибутку постачальницької фірми на заданому горизонті планування за умови, що відомий очікуваний попит на продукцію в пунктах кінцевого споживання. Для вирішення задачі запропоновано використання класичної моделі оптимізації розміру поставок Уілсона, що заснована на виборі такого розміру замовленої партії, який мінімізує витрати на оформлення замовлення, доставку і зберігання товару. Вважається, що попит на продукцію є деякою зростаючою функцією від розміру витрат на рекламу, детальніше розглянуто випадок лінійної залежності. Знайдено оптимальні значення розмірів закупівлі та витрат на рекламу. Отримані результати узагальнено на випадок, коли фірма закуповує та продає декілька видів товарів. В якості обмежень розглянуто обмеження на місткість складу для зберігання товару та обмеження на наявні в розпорядженні фірми фінансові кошти, виділені на рекламну діяльність. У підсумку отримано деяку задачу опуклої оптимізації, яка може бути вирішена чисельно за допомогою пакета прикладних програм Excel.

Ключові слова: оптимізація плану поставок, маркетингова політика, ланцюг поставок, постачальницька фірма.

КЛЕПІКОВА О.

Odesa National Polytechnic University

ON INFLUENCE OF SUPPLY FIRM'S MARKET POLICY ON OPTIMIZATION OF ITS ORDERING POLICY WITHIN SUPPLY CHAIN

As is known, the problem of determining economically justified volumes of supplies in the theory and practice of logistics management plays a key role in ensuring the efficient operation of both individual enterprises and supply chains. Logistics, which is the science of effective management of material, information and financial flows in the field of production and circulation, is closely related to such sections of operations research as mathematical programming, inventory management theory, schedule theory, queuing theory and more. Many tasks of logistics are directly related to the optimal management of stocks of raw materials, semi-finished and finished products, as well as the construction of an optimal schedule for delivery of finished products to points of consumption with the participation of trunk transport. Thus, since the issues of optimal inventory management are of paramount importance in logistics, it means the importance of inventory theory in the design and operation of various logistics systems.

The article is devoted to substantiation of expediency and efficiency of additional costs of a supply firm for advertisement with the aim to its profit increasing on the fixed planning horizon under supposition that the expected demand at point of destination may be controlled by firm. For this problem solving the modification of classical Wilson's model from inventory control theory is used to maximize the total profit of firm for sailing the good, taking into account ordering, delivery and storage of good costs on the planning horizon and additional cost for advertisement of good. It is assumed that buying/sailing prices of good are known, as well as daily expenses for storage of good at warehouse. It is supposed also that demand for the good is an increasing function of advertisement costs. The case of linear dependence of demand on advertisement cost is studied in details. For this particular case the optimal value of ordering party of good and optimal value of cost for advertisement are found in evident form. It is shown also that above optimization model may be generalized for the case of several kinds of good. Restrictions on the capacity of the warehouse for storage of goods and restrictions on the financial resources available to the company allocated for advertising activities are taken into account. A convex optimization problem is obtained, which can be solved numerically using the Excel application package.

Keywords: supply firm, fixed planning horizon, ordering, party of good, demand, advertisement cost, maximization of firm's profit.

Постановка проблеми. Як відомо, проблема визначення економічно обґрунтованих обсягів поставок в теорії і практиці логістичного менеджменту грає ключову роль в забезпеченні ефективної роботи як окремих підприємств, так і ланцюгів поставок. Логістика, яка є наукою про ефективне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в сфері виробництва та обігу, тісно пов'язана з такими розділами дослідження операцій, як математичне програмування, теорія управління запасами, теорія розкладів, теорія масового обслуговування тощо. Багато задач логістики безпосередньо стосуються оптимального управління запасами сировини, напівфабрикатів і готової продукції, а також побудови оптимального графіка доставки готової продукції в пункти споживання за участю магістрального транспорту. Таким чином, оскільки питання оптимального управління запасами мають в логістиці першочергове значення, то це означає важливість теорії запасів при проектуванні і експлуатації різних логістичних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій і виділення невирішеної раніше частин проблеми. Проблемі управління запасами присвячена велика спеціальна література [1-6], але вона до цих пір не може вважатися остаточно вирішеною в світлі нових тенденцій розвитку логістичної теорії та практики. До зазначених тенденцій, зокрема, можна віднести прагнення логістичних операторів і менеджерів окремих ланок ланцюгів поставок отримати максимальну вигоду від використання інтегральної парадигми логістики, і зокрема від більш тісної взаємодії логістичної та маркетингової стратегій підприємств [7].

Однак на сьогоднішній день, незважаючи на важливість проблеми, досліджень на цю тему проводиться недостатньо. З економічної точки зору ця проблема зводиться до обґрунтування доцільності та ефективності додаткових витрат підприємств-виробників готової продукції на розробку та реалізацію, наприклад, рекламної компанії по збуту готової продукції кінцевим споживачам.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування доцільності додаткових витрат з метою збільшення прибутку підприємства або постачальницької фірми на заданому горизонті планування за умови, що відомий очікуваний попит (в результаті маркетингових досліджень) та без урахування додаткових витрат фірми на рекламу.

Основний матеріал дослідження. Продемонструємо вирішення зазначеної проблеми, взявши за основу класичну модель оптимізації розміру поставок Уїлсона для одного виду товару.

Розглянемо діяльність постачальницької фірми на горизонті планування T , причому попит на товар будемо вважати відомим і рівним D . Виходячи з заданого попиту, фірма купує у постачальників товар за ціною c_0 , зберігає його на складі, а потім продає його за ціною p . Добова вартість зберігання одиниці товару на складі дорівнює c_1 . Вважаємо, як і в моделі Уїлсона, що товар вивозиться зі складу рівномірно зі швидкістю D . Точкою замовлення вважатимемо момент часу, коли запас на складі буде дорівнювати нулю. Цикл замовлення, тобто проміжок часу між спустошенням складу до появи нової партії виробів величини Q , позначимо τ (час виконання замовлення на поповнення запасу вважаємо рівним нулю). Число циклів замовлення на горизонті планування T дорівнює $\frac{T}{\tau}$. Всі ці спрощуючі припущення виконуються в класичній моделі Уїлсона.

Тепер будемо вважати, що фірма на рекламу виділяє кошти в кількості v з метою збільшення збуту. У прийнятих позначеннях це означає, що попит є деякою зростаючою функцією від v , тобто $D = D(v)$. Явний вигляд цієї залежності може бути визначений в результаті, наприклад, маркетингових досліджень.

Відзначимо, що згідно з прийнятим в моделі Уїлсона допущенням виконується наступне співвідношення:

$$\frac{T}{\tau} = \frac{Q}{D(v)}, \quad (1)$$

тобто праворуч і ліворуч стоїть число циклів замовлення на горизонті планування.

Запишемо тепер вираз для прибутку, який одержує фірма на горизонті планування, з урахуванням співвідношення (1). Відзначимо, що середня кількість продукту, яка зберігається на складі протягом одного циклу замовлення в моделі Уїлсона, дорівнює $\frac{Q}{2}$. Середні ж витрати на зберігання протягом циклу замовлення складуть $\frac{c_1 Q \tau}{2}$.

З огляду на це зауваження і співвідношення (1) запишемо вираз для прибутку Π , який одержує фірма на горизонті планування. Цей прибуток має наступний вигляд:

$$\Pi(Q, v) = pD(v) - \frac{c_0 D(v)}{Q} - \frac{Q c_1 T}{2} - v \quad (2)$$

Таким чином, задача звелася до знаходження таких значень змінних Q і v , які доставляють максимальне значення функції (2).

Що стосується конкретного виду залежності $D(v)$, вона може бути визначена методами регресійного аналізу на основі статистичних даних за ряд років. Нижче ми розглянемо детально найбільш простий вид цієї залежності.

Розглянемо детальніше випадок лінійної залежності

$$D(v) = D_0(1 + av) \quad (3)$$

де D_0 – значення попиту при нульових витратах на рекламу; a – позитивний параметр. Необхідні умови екстремуму функції двох змінних $\Pi(Q, v)$ будуть наступними:

$$\frac{\partial \Pi}{\partial Q} = 0, \quad \frac{\partial \Pi}{\partial v} = 0.$$

З урахуванням (2) звідси отримаємо наступні два рівняння:

$$\frac{c_0 D(v)}{Q^2} - \frac{c_1 T}{2} = 0, \quad D'(v) \left(p - \frac{c_0}{Q} \right) = 1. \quad (4)$$

З огляду на (3), з останніх рівнянь знаходимо

$$D(v) = \frac{v}{(p - c_0/Q)} + D_0. \quad (5)$$

З (3) і (4) випливає, що

$$Q = \frac{c_0}{(p - aD_0)}, v = \left[\frac{Tc_0c_1}{2(p - aD_0)} - 1 \right] / a. \quad (6)$$

Співвідношення (6) мають сенс тільки при виконанні умови:

$$p > aD_0,$$

яке вважатимемо виконаною.

Отримані результати можуть узагальнені на випадок декількох видів товарів. Будемо вважати, що є M видів товарів, які закупає і продає постачальницька фірма, причому щодо кожного виду товару зберігаються прийняті вище допущення. При цьому збережемо позначення, що прийняті вище для змінних Q і v , додавши до них тільки нижній індекс m , для позначення типу товару.

Тоді цільова функція набуде такого вигляду:

$$\Pi(Q, v) = \sum_{m=1}^M \left[D_m(v_m) \left(p_m - \frac{c_{0m}}{Q_m} \right) - \frac{Q_m c_{1m} T}{2} - v_m \right] \rightarrow \max. \quad (7)$$

де $D_m(v_m) = D_{0m}(1 + a_m v_m)$.

В якості обмежень слід взяти обмеження на місткість складу, яку позначимо через E , і обмеження на наявні в розпорядженні фірми фінансові кошти, виділені на рекламну діяльність, які позначимо через Φ .

Зазначені обмеження можна представити таким чином:

$$\frac{1}{2} \sum_{m=1}^M Q_m \leq E, \sum_{m=1}^M v_m \leq \Phi.$$

До цих обмежень слід також додати умову невід'ємності параметрів управління. У підсумку ми прийдемо до деякої задачі опуклої оптимізації. Вирішити її чисельно можна, наприклад, за допомогою пакета прикладних програм Excel.

Розглянемо, наприклад, випадок, коли постачальницька фірма закупає і продає 1 вид товарів. Необхідні для розрахунків значення представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Вхідні дані для розрахунку

Умовне позначення	Значення параметру	Умовне позначення	Значення параметру
D	90 тис.т /рік	α	0,007/тис.грн
p	20 тис.грн./т	E	14 тис.т
c_0	8 тис.грн.	T	1 рік
c_1	0,01 тис.грн.	Φ	15 тис.грн

У табл. 2 наведені результати розрахунків, виконаних за допомогою пакета Excel для різних значень фінансові коштів, які фірма виділяє на рекламну діяльність.

Таблиця 2

Результати розрахунку

Q	v	$D(v)$	$\Pi(Q, v)$	Φ
20,88 тис.т	15 тис.грн	99,45 тис.т	107,69 тис.грн.	15 тис.грн
21,21 тис.т	20 тис.грн	102,6 тис.т	107,79 тис.грн.	20 тис.грн
21,85 тис.т	30 тис.грн	108,9 тис.т	108,05 тис.грн.	30 тис.грн
23,08 тис.т	50 тис.грн	121,5 тис.т	108,76 тис.грн.	50 тис.грн

Результати розрахунків дозволяють зробити висновок про доцільність залучення додаткових коштів на рекламу з метою збільшення прибутку.

Висновки. У статті обґрунтовано доцільність залучення постачальницькою фірмою, яка є ланкою ланцюга поставок, додаткових витрат на рекламу з метою збільшення прибутку на заданому горизонті планування в припущенні, що реклама впливає на зростання очікуваного попиту на продукцію в пунктах кінцевого споживання. Виходячи з заданого попиту, фірма купує у постачальників товар, зберігає його на складі, а потім продає кінцевим споживачам. Модифікація класичної оптимізаційної моделі Уілсона, дозволила визначити оптимальні значення розмірів закупівлі товару постачальницькою фірмою, а також витрат на рекламу за умови, що попит на продукцію є деякою зростаючою функцією від розміру витрат на рекламу. Детальніше розглянуто випадок лінійної залежності попиту від витрат фірми рекламу. Отримані результати узагальнено на випадок, коли фірма закупає та продає декілька видів товарів, при цьому враховані обмеження, пов'язані з місткістю складу для зберігання товару, та обмеження на фінансові кошти, які виділені фірмою на рекламну діяльність.

Література

1. Brandimarte P. Introduction to distribution logistics/P. Brandimarte, G. Zotteri. – J. Wiley&Sons, Inc., NY, 2007.- 581 p.
2. Модели и методы теории логистики. Учебное пособие. 2-е изд. /Под ред. В.С. Лукинського. – СПб: Питер, 2008. – 259 с.
3. Крикавський Є.В. Логістичні системи: навч. посібник / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
4. Основы логистики. Учебное пособие / Под ред. проф. Л.Б. Миротина и проф. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 200 с.
5. Постан М.Я. О влиянии теории управления запасами на развитие логистики / М.Я. Постан // Логистика: проблемы и решения. – 2007. – №2. – С. 24-27.
6. Постан М.Я. О вероятностном аналоге модели Уилсона для определения оптимального размера поставок партии товара / М.Я.Постан // Развитие транспорта. –2019. – №1(4). – С. 48–56.
7. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення. Монографія. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002.- 314 с.

References

1. Brandimarte P. Introduction to distribution logistics/P. Brandimarte, G. Zotteri. – J. Wiley&Sons, Inc., NY, 2007.- 581 p.
2. Modeli i metody teorii logistiki. Uchebnoye posobiye. 2-e izd. /Pod red. V.S. Lukinskogo. – SPb: Piter, 2008. – 259 s.
3. Krykavskiy Ye.V. Lohistychni systemy: navch. posibnyk / Ye.V. Krykavskiy, N.V. Chornopyska. –Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnik», 2009. – 264 s.
4. Osnovy logistiki. Uchebnoye posobiye / Pod red. prof. L.B. Mirotina i prof. V.I. Sergeyeva. – М.: INFRA-М. 2000. – 200 s.
5. Postan M.Ya. O vliyaniy teorii upravleniya zapasami na razvitiye logistiki / M.Ya. Postan // Logistika: problemy i resheniya. – 2007. – №2. – S. 24-27.
6. Postan M.Ya. O veroyatnostnom analoge modeli Uilsona dlya opredeleniya optimalnogo razmera postavok partii tovara / M.Ya.Postan // Rozvitok transportu. –2019. – №1(4). – S. 48–56.
7. Chukhrai N.I. Formuvannya innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva: marketynhove ta lohistychne zabezpechennia. Monohrafiia. – Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnik», 2002.- 314 s.

Надійшла / Paper received: 06.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 005.336.4:658.0

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-21

ЛІТВИНОВ О. С.

Одеський національний економічний університет

МІЦЕНКО Н. Г.

Львівський торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА ЦІЛІ, МОЖЛИВОСТІ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЙНІСТЬ

В роботі визначено актуальність розробки заходів з підвищення рівня розвитку інтелектуального капіталу підприємства в сучасних умовах, визначено критерії включення заходів до множини допустимих, обґрунтовано доцільність використання показника витратоємності відтворення інтелектуального капіталу підприємства в якості показника ефективності інвестицій, запропоновано використання однокритеріальної оптимізації для відбору конкретних заходів, рекомендовано структурно-логічну модель досягнення цільових установок управління розвитком інтелектуального капіталу підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, рівень розвитку, управління, інновації, вибір заходів, структурно-логічна модель

LITVINOV O.

Odessa National Economic University

MITSSENKO N.

Lviv University of Trade and Economics

MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE WITH ORIENTATION ON THE PURPOSE, POSSIBILITIES, EFFICIENCY AND INNOVATION

The work is devoted to the substantiation of the system of management decisions to increase the level of development of intellectual capital of the enterprise as a whole and its individual components with a focus on goals, opportunities, efficiency and innovation. Determined following criteria for selection of measures to increase the level of development of certain types of intellectual capital of the enterprise: the size of vertical development reserves, the size of horizontal development reserves, the efficiency of investment in reproduction. Economic and statistical tools are recommended to formalize the task of forming a system of measures taking into account determined criteria. Approaches to setting thresholds for selection criteria depending on the characteristics of the internal and external environment of the enterprise, management targets are proposed. The expediency of checking the implemented measures for pareto-optimality in order to prevent the implementation of measures that will have a negative impact on the development of certain types of intellectual capital of the enterprise is revealed. The expediency of using the cost of reproduction of intellectual capital of the enterprise as an indicator of investment efficiency is substantiated. Proposed to use single-criteria optimization for the selection of specific measures on the principle of the highest cost effectiveness for their implementation. The structural and logical model of achieving the target settings of intellectual capital development management of the enterprise, which takes into account internal and external conditions, management objectives and results of performance evaluation, levels and reserves of intellectual capital development and its components, is presented in six stages. A system of standard measures to increase the level of development of certain components of the intellectual capital of the enterprise is recommended.

Keywords: intellectual capital, level of development, management, innovation, choice of measures, structural and logical model

Постановка проблеми. Ключовим етапом концепції управління розвитком інтелектуального капіталу підприємства (ІКП) є розробка та відбір оптимальних управлінських заходів. Завдання обґрунтування управлінських заходів ускладнюється необхідністю врахування результатів комплексного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що передбачає аналіз вертикального й горизонтального рівня розвитку інтелектуального капіталу, аналізу вартості та ефективності його відтворення. При цьому слід враховувати особливості стану розвитку кожного з видів інтелектуального капіталу, а також необхідність комплексного підвищення рівня розвитку всіх видів ІКП.

Процес формування системи заходів з підвищення рівня розвитку ІКП передбачає вирішення двох проблем. Перша проблема полягає у формуванні множини заходів, які базуються на результатах оцінки стану, розвитку та ефективності відтворення кожної зі складових інтелектуального капіталу. Друга проблема виникає під час обґрунтування оптимального набору управлінських заходів.

Аналіз останніх досліджень. Питання теорії та практики управління інтелектуальним капіталом підприємств в умовах активних трансформаційних процесів досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Е. Брукінг [1], О. Грیشнова [2], Л. Едвінсон, І. Зеліско [3], С. Ілляшенко [4], О. Кендюхов [5], І. Кузнецова, О. Кузьмін, Л. Ліпич [6], Л. Мельник, Г. Пономаренко [3], Т. Стюарт [7], О. Хілуха [6] та ін. М. Апанасевич [8], Б. Дергалюк, Ю. Єрешко, В. Ковтуненко, М. Манухіна, В. Никончук [9-10] та ін. розглядали роль

інтелектуального капіталу в розвитку національної економіки, в т.ч. на інноваційних засадах, тобто досліджували проблему управління інтелектуальним капіталом та його впливу на макrorівні.

Вивченням проблеми формування механізмів управління інтелектуальним капіталом підприємств займались С. Білоус [11], О. Парій [12], Н. Ротань [13-14], О. Харковина [15], В. Щербаченко та ін., але в переважній більшості праць цих авторів не акцентувалося на досягненні цільових установок управління розвитком інтелектуального капіталу підприємства. Незважаючи на значну кількість наукових праць з окресленої тематики, управління розвитком ІКП з орієнтацією на цілі, можливості та ефективність все ще залишається малодослідженими.

Метою статті є розробка пропозицій з обґрунтування системи управлінських рішень з підвищення рівня розвитку ІКП загалом та його окремих складових з орієнтацією на цілі, можливості, ефективність та інноваційність.

Виклад основного матеріалу. Теоретично існує нескінченна кількість варіантів заходів щодо підвищення рівня розвитку ІКП, що пов'язано із складністю та широтою предмету дослідження. Тому з метою спрощення практичної реалізації етапу формування множини заходів постає завдання введення додаткових обмежень, які будуть виступати умовами введення заходу до такої множини. Рівень розвитку за кожним із видів ІКП розподіляється залежно від бази порівняння на вертикальні й горизонтальні. Відповідно за кожним з видів інтелектуального капіталу на підприємстві визначаються вертикальні й горизонтальні резерви розвитку. Критерієм включення заходу до множини рекомендованих до реалізації вважаємо критичний обсяг вертикальних й горизонтальних резервів розвитку ІКП. Якщо вертикальні або горизонтальні резерви розвитку окремого виду ІКП перевищують критичний розмір, це означає, що необхідно розробляти заходи щодо використання вказаних резервів. Якщо ж вертикальні або горизонтальні резерви розвитку окремих груп ІКП не перевищують критичного розміру – підприємству не треба розробляти заходи щодо їхнього використання, а слід зосередити увагу на інших видах ІКП.

Окремим критерієм при формуванні системи заходів є рівень ефективності інвестицій у відтворення ІКП. Якщо рівень ефективності витрат, пов'язаних із відтворенням ІКП, менший за критичний рівень, то необхідно розробляти план дій щодо внесення змін у процедуру відбору варіантів інвестицій, а також у процес споживання та виробництва ІКП. Зміни у процедурі відбору інвестицій дозволять відмовитися від низькоефективних інвестицій або підвищити їхню ефективність.

Іншою причиною слабкої ефективності відтворювальних витрат є низький рівень самозростання ІКП в процесі його споживання, що пов'язано із невисоким рівнем організації процесу споживання та внутрішнього виробництва складових ІКП. Таким чином, якщо за окремим видом ІКП не виявлено критичного розміру горизонтальних або вертикальних резервів розвитку, варто перевірити рівень ефективності інвестицій у відтворення ІКП у базовому періоді. Це дозволить сфокусувати увагу або на простому зростанні обсягу інвестицій (якщо ефективність інвестицій перевищує критичний рівень), або на змінах у процесах одночасного споживання та виробництва знань. В якості показника ефективності інвестицій у відтворення ІКП пропонуємо використовувати витратоємність відтворення ІКП.

За результатами оцінки критеріальних ознак відбору заходів з підвищення рівня розвитку окремих видів ІКП доцільно графічно структурувати напрями здійснення заходів відповідно до трьох критеріїв: 1) розмір вертикальних резервів розвитку окремих видів ІКП; 2) розмір горизонтальних резервів розвитку окремих видів ІКП; 3) ефективність інвестицій у відтворення окремих видів ІКП. За допомогою графічного відображення напрямів здійснення заходів можна отримати чотири точки у наочному трьохвимірному кубічному просторі, що відповідають окремим групам ІКП (капітал відносин; інтелектуально-технологічний капітал; людський капітал; організаційний капітал). За всіма трьома вісями верхні значення свідчать про наявність невикористаних можливостей. Тому теоретично найбільшими можливостями збільшення рівня розвитку володіє той вид ІКП, графічне знаходження якого найближче до ближнього верхнього кута кубу. Отже, треба обирати здійснення заходів з підвищення рівня розвитку за тим видом ІКП, який має найгіршу поточну ситуацію за визначеними трьома критеріями.

Оскільки проблема формування системи заходів із урахуванням зазначених критеріїв має складний, багаторівневий характер, її вирішення доцільно формалізувати з використанням економіко-статистичного інструментарію. Абстрактне завдання відбору заходів з підвищення рівня розвитку ІКП з їх загальної множини X полягає у виборі одного або кількох заходів, що відповідають певним критеріям. Множину всіх варіантів заходів, що відповідають критеріальним вимогам, позначимо $C(X)$, при цьому $C(X) \subset X$. Окремо задаються критеріальні вимоги для введення до складу множини заходів $C(X)$ (формули 1-5):

$$C(X^i) = \{C(X^{HC}), C(X^{RC}), C(X^{TC}), C(X^{OC})\}, \quad (1)$$

$$C(X^{HC}) = \{x^{hc} \mid f_{VR}^{hc}(x_0^{hc}) \geq K_{VR}^{hc} \vee f_{HR}^{hc}(x_0^{hc}) \geq K_{HR}^{hc} \vee f_{IR}^{hc}(x_0^{hc}) \geq K_{IR}^{hc}\}, \quad (2)$$

$$C(X^{RC}) = \{x^{rc} \mid f_{VR}^{rc}(x_0^{rc}) \geq K_{VR}^{rc} \vee f_{HR}^{rc}(x_0^{rc}) \geq K_{HR}^{rc} \vee f_{IR}^{rc}(x_0^{rc}) \geq K_{IR}^{rc}\}, \quad (3)$$

$$C(X^{TC}) = \{x^{tc} \mid f_{VR}^{tc}(x_0^{tc}) \geq K_{VR}^{tc} \vee f_{HR}^{tc}(x_0^{tc}) \geq K_{HR}^{tc} \vee f_{IR}^{tc}(x_0^{tc}) \geq K_{IR}^{tc}\}, \quad (4)$$

$$C(X^{OC}) = \{x^{oc} \mid f_{VR}^{oc}(x_0^{oc}) \geq K_{VR}^{oc} \vee f_{HR}^{oc}(x_0^{oc}) \geq K_{HR}^{oc} \vee f_{IR}^{oc}(x_0^{oc}) \geq K_{IR}^{oc}\}, \quad (5)$$

де x^i – варіанти управлінських заходів з підвищення рівня розвитку i -ої складової ІКП (hc – людський капітал; rc – капітал відносин; tc – інтелектуально-технологічний капітал; oc – організаційний капітал); X^i – множина можливих управлінських заходів з підвищення рівня розвитку i -ої складової ІКП; $C(X^i)$ – множина допустимих за обраними критеріями управлінських заходів з підвищення рівня розвитку i -ої складової ІКП; $f_{VR}^i(x_0^i)$ – розмір вертикального резерву розвитку i -ої складової ІКП у базовому періоді; K_{VR}^i – порогове значення вертикального резерву розвитку i -ої складової ІКП, яке визначено критерієм включення заходу до допустимої множини; $f_{HR}^i(x_0^i)$ – розмір горизонтального резерву розвитку i -ої складової ІКП у базовому періоді; K_{HR}^i – порогове значення горизонтального резерву розвитку i -ої складової ІКП, яке визначено критерієм включення заходу до допустимої множини; $f_{Ir}^{tc}(x_0^{tc})$ – розмір витратоємності відтворення i -ої складової ІКП у базовому періоді; K_{Ir}^{oc} – порогове значення витратоємності відтворення i -ої складової ІКП, яке визначено критерієм включення заходу до допустимої множини.

Згідно з цією методикою до множини заходів з підвищення рівня розвитку ІКП можуть бути віднесені ті, які хоча б за однією зі складових ІКП відповідають хоча б одному з трьох встановлених критеріїв: (1) спрямованість заходу на використання вертикальних резервів розвитку i -ої складової ІКП за умови, що розмір вертикального резерву цієї складової у базовому періоді перевищує критичне значення; (2) спрямованість заходу на використання горизонтальних резервів розвитку i -ої складової ІКП за умови, що розмір горизонтального резерву цієї складової у базовому періоді перевищує критичне значення; (3) спрямованість заходу на підвищення ефективності витрат на відтворення i -ої складової ІКП за умови, що витратоємність i -ої складової у базовому періоді перевищує критичне значення. Важливим питанням практичного використання запропонованого підходу є вибір порогових значень для кожного з трьох наведених вище критеріїв. Зазначимо, що встановлення порогових значень для критеріїв відбору заходів є суб'єктивним процесом, на який впливають особливості внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства та цільові установки менеджменту. Важливим фактором включення певних дій до множини заходів з підвищення рівня розвитку ІКП є врахування цільових вимог суб'єкта управління (збільшення або зменшення ІКП до цільового рівня, збільшення обсягу виробництва продукції або ринкової капіталізації за рахунок використання ІКП, тощо), виходячи із особливостей його зовнішнього та внутрішнього середовища, а також загальних цілей та стратегії розвитку підприємства. Якщо метою управління є суттєве підвищення рівня розвитку ІКП, то й порогові значення критеріїв відбору заходів встановлюються на відносно низькому рівні. Це дозволить включити до множини заходів якомога більшу їх кількість. Якщо ж цілі управління передбачають незначну оптимізацію рівня розвитку ІКП, то критерії встановлюються так, щоб їх порогові значення унеможливили переважну частину заходів. Введення критеріїв та встановлення високих порогових значень дозволяє збалансувати розвиток всіх складових інтелектуального капіталу як порівняно з однотипними підприємствами, так і порівняно з попередніми періодами діяльності підприємства, а також підвищити ефективність витрат з відтворення ІКП.

Цілі управління за допомогою диференціації порогових значень за різними критеріями можуть також сконцентрувати діяльність з підвищення рівня розвитку ІКП на одному чи двох з трьох визначених напрямків: підвищення рівня розвитку ІКП порівняно з конкурентами; підвищення рівня розвитку ІКП до максимального рівня минулих років; оптимізація інвестицій у відтворення ІКП.

За результатами визначення множини заходів підприємство отримує безліч напрямів дій, що дозволяють покращити рівень розвитку окремих складових ІКП за певними критеріями. Однак, такий відбір не гарантує досягнення комплексного розвитку ІКП. Навіть за умови попереднього відбору множини заходів оптимальні за наведеною вище методикою заходи можуть призвести до дисбалансу у рівні розвитку складових ІКП, оскільки можуть підвищувати рівень розвитку найбільш розвинутих груп ІКП або навіть мати негативний вплив на інші його складові. Тільки збалансований розвиток усіх складових ІКП дає можливість отримати найкращі результати у процесі його споживання та дозволить максимізувати обсяг новоствореного ІКП.

Щоб не допустити впровадження заходів, які матимуть негативний вплив на розвиток окремих видів ІКП, пропонуємо використовувати принцип Еджворта-Парето: множина допустимих рішень повинна складатися лише з множини паретооптимальних рішень [16]. Паретооптимальними заходами щодо підвищення рівня розвитку ІКП можуть вважатися ті, що покращують хоча б одну складову ІКП, при цьому не погіршуючи всі інші складові. І, навпаки, якщо захід приводить до підвищення рівня розвитку ІКП, але при цьому погіршує рівень розвитку ІКП хоча б за однією зі складових, то він не є паретооптимальним та не може бути включеним до множини заходів. Формалізацію принципу Еджворта-Парето можна здійснити, додаючи до переліку критеріальних вимог, наведених у формулах 1-5, ще й такі квантифіковані вимоги (формули 6-7):

$$x^i \in C(X^i), f_j^i(x^i) \geq f_j^i(x_0^i), i \in \{HC, RC, TC, OC\}, j \in \{VR, HR, Ir\}; \quad (6)$$

$$\exists x^i : f_j^i(x^i) > f_j^i(x_0^i), \quad (7)$$

де $f_j^i(x^i)$ – розмір j -ої критеріальної ознаки рівня розвитку i -ої складової ІКП у результаті реалізації заходу x ; $f_j^i(x_0^i)$ – розмір j -ої критеріальної ознаки рівня розвитку i -ої складової ІКП у базовому періоді.

Отже, до множини заходів з підвищення рівня розвитку ІКП можуть бути включені ті, що хоча б за однією зі складових ІКП відповідають хоча б одному з трьох встановлених критеріїв (спрямованість на використання вертикальних, горизонтальних резервів або на підвищення ефективності відтворювальних витрат за умови, що розмір вертикального, горизонтального резерву розвитку або витратоємність відтворення цієї складової ІКП у базовому періоді перевищує критичне значення), а також призводять до покращення рівня розвитку ІКП хоча б за одним із критеріїв, не погіршуючи при цьому рівня всіх інших за всіма складовими ІКП. У результаті звуження кількості заходів відповідно до сформульованих вимог отримаємо їх множину, що може бути рекомендованою до практичної реалізації. При цьому, оскільки порогові значення критеріїв встановлюються суб'єктивно, можливим залишається наявність нескінченної кількості заходів. З метою відбору конкретних заходів, що будуть реалізовані для підвищення рівня розвитку ІКП, пропонується перейти до вирішення завдання однокритеріальної оптимізації за принципом найбільшої ефективності витрат на їх реалізацію. Завдання оптимізації вибору заходів має кілька варіантів вирішення. Очевидною є можливість переведення процесу вибору найкращих заходів до стандартного завдання оптимізації витрат, де критеріями є комплексний показник рівня розвитку ІКП та обсяг додаткових інвестицій. Зворотне співвідношення між зміною рівня розвитку та обсягом додаткових інвестицій, розраховане за методичними результатами [17, с. 73-78], розглядається як інвестиційна вартість одного пункту приросту рівня розвитку ІКП (формула 8):

$$I_{ic} = \frac{\Delta I}{\Delta D}, \quad (8)$$

де I_{ic} – інвестиційна вартість одного пункту приросту рівня розвитку ІКП; ΔI – обсяг додаткових витрат, необхідних для реалізації заходу; ΔD – приріст інтегрального рівня розвитку ІКП у результаті реалізації заходу.

Практичне використання результатів однокритеріальної оптимізації за методикою Ю. Єгупова та В. Літвінової передбачає вибір тих заходів, які мають найменший рівень інвестиційної вартості. При цьому враховуються цільові вимоги досягнення певного рівня розвитку ІКП (завдяки вибору кількох оптимальних заходів, що забезпечують його досягнення) або бюджетні обмеження загального обсягу інвестицій (завдяки вибору кількох оптимальних заходів у межах встановленого бюджету). Структурно-логічна модель досягнення цільових установок управління розвитком ІКП повинна враховувати внутрішні та зовнішні умови діяльності, цілі управління та результати оцінювання ефективності відтворення, рівні та резерви розвитку ІКП і його складових. Модель прийняття рішень з вибору заходів підвищення рівня розвитку ІКП передбачає кілька стадій:

- 1) встановлення цілей управління, виходячи з умов внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства; визначення бажаного рівня розвитку ІКП та інвестиційних обмежень;
- 2) вибір напрямку реалізації майбутніх заходів. При цьому за кожною із складових ІКП послідовно відбувається порівняння вертикальних й горизонтальних резервів розвитку з пороговими значеннями, а також з критичним значенням рівня ефективності інвестицій у відтворення;
- 3) розробка множини заходів відповідно до обґрунтованого напрямку дій, враховуючи обмеження у бюджеті, отримані на першій стадії;
- 4) формування множини допустимих за принципом Еджворта-Парето заходів: з-поміж заходів відбираються ті, що призводять до підвищення розвитку ІКП за умов непогіршення розвитку інших складових;
- 5) відбір заходів з підвищення рівня розвитку ІКП за результатами однокритеріальної оптимізації. За кожним заходом з множини здійснюється розрахунок критеріального показника – інвестоємності підвищення рівня розвитку ІКП. На підставі встановлених на першій стадії цільових вимог (цільового рівня розвитку ІКП та обсягу бюджету) визначається проект переліку оптимальних заходів;
- 6) перевірка ступеня досягнення цільового рівня розвитку ІКП за умов реалізації відібраних заходів. Оскільки модель базується на багатокритеріальній оптимізації, існує можливість, що бажаний рівень розвитку ІКП при встановленому бюджеті заходів, визначених особливостях внутрішнього та зовнішнього середовища та встановлених критеріальних обмеженнях, не є досяжним. У такому випадку необхідно внести зміни у цільові вимоги до відбору заходів. Після цього відбувається корекція порогових значень критеріїв введення заходу до множини (1 стадія), що зумовлює можливість зміни напрямку дій (2 стадія), розробки нових заходів (3 стадія), перевірки їх за принципом Еджворта-Парето (4 стадія), оцінки їхньої ефективності і затвердження нового плану заходів (5 стадія). Якщо очікувані результати реалізації заходів відповідають цільовим установкам, проект заходів приймається до впровадження.

Практичними результатами використання запропонованої структурно-логічної моделі є: урахування особливостей внутрішнього та зовнішнього середовища завдяки визначенню вертикальних й горизонтальних резервів розвитку та рівня ефективності відтворення ІКП; використання цільових установок

управління розвитком за допомогою встановлення рівня розвитку ІКП та обмеження бюджету заходів; вибір критичних для підприємства напрямів підвищення рівня розвитку ІКП за допомогою встановлення критеріїв відбору та їхніх порогових значень; збалансований розвиток ІКП, що зумовлюється дотриманням принципу Еджворта-Парето; комплексність розробки заходів, що зумовлюється врахуванням вертикальних й горизонтальних резервів розвитку, а також ефективності відтворення ІКП; висока ефективність інвестицій, що досягається оптимізацією за рівнем інвестоємності заходів. Для використання в діяльності підприємств можна рекомендувати систему типових заходів з підвищення рівня розвитку окремих складових ІКП (табл. 1).

Таблиця 1

Типові заходи щодо підвищення рівня розвитку інтелектуального капіталу

Вид ІКП	Заходи з підвищення рівня розвитку інтелектуального капіталу
Людський капітал	Обмін досвідом між працівниками; Залучення унікальних, висококваліфікованих фахівців; Соціально-психологічна та мотиваційна діагностика персоналу; Організація перепідготовки і підвищення кваліфікації співробітників; Планування ділової кар'єри співробітників; Формування навичок саморозвитку; Патронатські програми (програми формування кадрового резерву); Ротація працівників; Аутсорсинг, аутстафінг, залучення консалтингових організацій; Діджитал HR; Проведення семінарів, тренінгів, мастер-класів.
Капітал відносин	Реклама, акції, участь у конференціях та ярмарках; Розвиток ділової репутації, іміджу, торгової марки та бренду, ребрендинг; Моніторинг і врахування змін факторів зовнішнього середовища; Налагодження сталих зв'язків з партнерами, клієнтами, постачальниками, посередниками; Впровадження CRM-системи; Клієнтоорієнтованість, проведення анкетування та досліджень потреб споживачів; Налагодження соціальних комунікацій, участь у соціальних проєктах, сталих зв'язків із державними органами влади; Франчайзинг; Декомпозиція і розвиток системи комунікацій із зовнішнім оточенням.
Інтелектуально-технологічний капітал	Розробка та використання нових технологій; Забезпечення персоналу науково-технічною інформацією; Організація патентно-ліцензійної діяльності; Формування системи методів і способів збору, передачі, накопичення, обробки, зберігання та використання внутрішньої інформації та зовнішньої інформації всередині підприємства; Активізація інноваційної діяльності; Придбання або оренда сучасних або модернізація діючих об'єктів інтелектуально-технологічного капіталу; Аутсорсинг; Впровадження ERP-системи; Впровадження системи кібербезпеки; Вдосконалення та просування сайту, сторінок в соціальних мережах.
Організаційний капітал	Проведення корпоративних заходів; Розробка форм морального та матеріального заохочення працівників; Аналіз і регулювання групових і міжособистісних відносин у колективі, розвиток навичок співпраці; Створення творчої, інноваційної атмосфери; Розробка критеріїв оцінювання результатів інтелектуальної праці; Забезпечення оптимального режиму діяльності й відпочинку працівників; Формування корпоративної культури; Координація дій всіх працівників за рахунок формалізації та регламентації процедур та мануалів; Рейжиніринг бізнес-процесів, реорганізація діяльності, в т.ч. з управління розвитком ІКП; Франчайзинг та бенчмаркінг.

Заходи необхідно розробляти для напрямів, які спрямовані на використання досвіду підприємств-лідерів, власного досвіду, а також на підвищення ефективності інвестицій у розвиток ІКП.

Висновки. Проведене дослідження дозволило виявити актуальність розробки заходів з підвищення рівня розвитку інтелектуального капіталу підприємств в сучасних умовах та обґрунтування найбільш доцільних з них для реалізації з врахуванням цілей управління, інноваційно-інвестиційних обмежень та ефективності відтворення ІКП. Використання концепції управління та запропонованої структурно-логічної моделі досягнення цільових установок з підвищення рівня розвитку інтелектуального капіталу дозволить сфокусувати увагу на комплексному підвищенні рівня розвитку всіх складових ІКП, із наданням першочергової уваги тим, де були найбільші резерви.

Запропоновано перелік типових заходів, що можуть бути використані для підвищення рівня розвитку основних складових ІКП: капіталу відносин; інтелектуально-технологічного капіталу; людського капіталу; організаційного капіталу.

Подальші дослідження доцільно пов'язати з підбором та обґрунтуванням комплексу показників, спроможних відслідковувати ефективність управління інтелектуальним капіталом підприємства та його складовими. Важливими є дослідження впливу ефективності управління інтелектуальним капіталом на зростання вартості підприємства на ринку.

Література

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2012. – 429 с.
2. Грیشнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грیشнова // Соціально-трудові відносини : теорія та практика. – 2014. – №1(7). – С. 34-42.
3. Зеліско І. М. Управління інтелектуальним капіталом підприємств : монографія / І. М. Зеліско, Г. Ю. Пономаренко. – К., 2015. – 280 с.
4. Ілляшенко С. М. Управління інтелектуальним капіталом підприємства : монографія / С. М. Ілляшенко, Є. О. Голишева, А. В. Колодка. – Суми : ТОВ «Триторія», 2017. – 360 с.
5. Кендюхов О. В. Механізм управління захистом інтелектуального капіталу промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Кендюхов, О. В. Кожушко // Ефективна економіка. – 2019. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7297>. – DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.15

6. Ліпич Л. Г. Вплив інтелектуального капіталу на управління знаннями підприємства / Л. Г. Ліпич, О. А. Хілуха, М. А. Кушнір // Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. – Вип. 3 (1). – С. 230-239. – DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-33>
7. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций / Т. Стюарт. – М. : Поколение, 2007. – 366 с.
8. Апанасевич М. В. Интеллектуализация экономики и ее последствия / М. В. Апанасевич // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2020. – № 3. – С. 22-31.
9. Никончук В. М. Інтелектуальний капітал і його роль у формуванні конкурентної національної економіки / В. М. Никончук // Бізнес Інформ. – 2020. – № 5. – С. 106-111. – DOI: 10.32983/2222-4459-2020-5-106-111
10. Никончук В. М. Методологія забезпечення якості та розвитку інтелектуального капіталу в національній економіці / В. М. Никончук. – Рівне : Волин. обереги, 2020. – 228 с.
11. Білоус С. П. Механізм і методи управління інтелектуальним потенціалом корпоративних систем / С. П. Білоус // Вчені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. – 2019. – Т. 30 (69). – № 5, част. 1. – С. 149-154. – (Сер. Економіка і управління). – DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-26>
12. Парій О. М. Механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. М. Парій // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2019. – № 1. – С. 24-28. – (Сер. Економіка, управління та адміністрування).
13. Ротань Н. В. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємств / Н. В. Ротань // Інтелект ХХІ. – 2018. – № 3. – С. 173-177.
14. Ротань Н. В. Управління розвитком інтелектуального капіталу підприємств : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н. В. Ротань. – Харків, 2018. – 25 с.
15. Харковина О. Г. Підходи до формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. Г. Харковина // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – Вип. 10. – С. 175-178. – (Сер. Економіка і менеджмент).
16. Ногин В. Д. Принцип Эджворта-Парето и относительная важность критериев в случае нечеткого отношения предпочтения / В. Д. Ногин // Журнал вычислительной математики и математической физики. – 2003. – Т. 43. – № 11. – С. 1676-1686.
17. Егупов Ю. А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы предприятия / Ю. А. Егупов // Економічні інновації. – 2009. – № 38. – С. 68-80.

References

1. Bruking E. Intellektual'nyy kapital: klyuch k uspekhu v novom tysyacheletii / E. Bruking. - Spb. : Piter, 2012. - 429 s.
2. Ghrihshnova O. A. Ljudskiy, intelektualnyy i socialnyy kapital Ukrainy: sutnist, vzajemov'язok, ocinka, naprjamy rozvytku / O. A. Ghrihshnova // Socialno-trudovi vidnosyny : teoriya ta praktyka. – 2014. – Vol. 1(7). – S. 34-42.
3. Zelisko I. M. Upravlinnja intelektualnym kapitalom pidpryemstv : monohrafija / I. M. Zelisko, Gh. Ju. Ponomarenko. – Kyjiv, 2015. – 280 s.
4. Illjashenko S. M. Upravlinnja intelektualnym kapitalom pidpryemstva : monohrafija / S. M. Illjashenko, Je. O. Gholysheva, A. V. Kolodka. – Sumy : TOV «Trytorija», 2017. – 360 s.
5. Kendjukhov O. V. Mekhanizm upravlinnja zakhystom intelektualnogho kapitalu promyslovogho pidpryemstva [Elektronnyj resurs] / O. V. Kendjukhov, O. V. Kozhushko // Efektyvna ekonomika. – 2019. – Vol. 6. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7297>. – DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.
6. Lipych L. Gh. Vplyv intelektualnogho kapitalu na upravlinnja znannjamy pidpryemstva / L. Gh. Lipych, O. A. Khilukha, M. A. Kushnir // Problemy systemnogho pidkhdou v ekonomici. - 2019. - Vol. 3 (1). - S. 230-239. – DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-33>
7. Stjuart T. Intellektual'nyy kapital - novyy istochnik bogatstva organizatsiy / T. Stjuart. – Moskva : Pokolenie, 2007. – 366 s.
8. Apanasevich M. V. Intellektualizacija jekonomiki i ee posledstvija / M. V. Apanasevich // Vestnik Belorusskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. – 2020. – Vol. 3. – S. 22-31.
9. Nykonchuk V. M. Intellektualnyj kapital i jogho rolj u formuvanni konkurentnoji nacionalnoji ekonomiky / V. M. Nykonchuk // Biznes Inform. – 2020. – Vol. 5. – S. 106-111. – DOI: 10.32983/2222-4459-2020-5-106-111
10. Nykonchuk V. M. Metodologhija zabezpechennja jakosti ta rozvytku intelektualnogho kapitalu v nacionalnij ekonomici / V. M. Nykonchuk. – Rivne : Volyn. obereghy, 2020. – 228 s.
11. Bilous S. P. Mekhanizm i metody upravlinnja intelektualnym potencialom korporativnykh system / S. P. Bilous // Vcheni zapysky Tavrijskogho nacionalnogho universytetu im. V. I. Vernadsjkogho. – 2019. – Vol. 30 (69). – Vol. 5, part 1. – S. 149-154. – (Ser. Ekonomika i upravlinnja). – DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-26>
12. Parij O. M. Mekhanizm upravlinnja intelektualnym kapitalom pidpryemstva / O. M. Parij // Visnyk Zhytomyrskogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu. – 2019. – Vol. 1. – S. 24-28. – (Ser. Ekonomika, upravlinnja ta administruvannja).
13. Rotanj N. V. Udoskonalennja orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu upravlinnja intelektualnym kapitalom pidpryemstv / N. V. Rotanj // Intelekt XXI. – 2018. – Vol. 3. – S. 173-177.
14. Rotanj N. V. Upravlinnja rozvytkom intelektualnogho kapitalu pidpryemstv : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk : 08.00.04 / N. V. Rotanj. – Kharkiv, 2018. – 25 s.
15. Kharkovyna O. Gh. Pidkhody do formuvannja orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu upravlinnja intelektualnym kapitalom pidpryemstva / O. Gh. Kharkovyna // Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu. – 2015. – Vol. 10. – S. 175-178. – (Ser. Ekonomika i menedzhment).
16. Nogin V. D. Princip Jedzhvorta-Pareto i odnositel'naja vazhnost' kriteriev v sluchae nechetkogo odnoshenija predpochtenija / V. D. Nogin // Zhurnal vychislitel'noj matematiki i matematicheskoy fiziki. – 2003. – Vol. 43. – Vol. 11. – S. 1676-1686.
17. Egupov Ju. A. Povyshenie korrektnosti mnogomernyh ocenok v processe formirovanija proizvodstvennoj programmy predpriyatija / Ju. A. Egupov // Ekonomichni innovacii. – 2009. – Vol. 38. – S. 68-80.

Надійшла / Paper received: 19.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 330.332

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-22

КРОПИВКО М. Ф.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою даного дослідження є аналіз методичного забезпечення інвестиційних процесів з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Визначено ключові інвестиційні показники. Узагальнено теоретичні аспекти інвестування, визначено його особливості в умовах пореформеного розвитку аграрних формувань у контексті інституційних трансформацій.

В результаті проведеного дослідження узагальнено теоретико-методичні засади щодо вивчення інвестиційних процесів в аграрному секторі шляхом встановлення їх особливих рис та умов здійснення відповідно до специфіки, потреб та значення аграрних формувань для продовольчої безпеки.

Методика дослідження інвестиційної діяльності включає підсистему показників, що характеризують процес інвестування, і підсистему показників результатів інвестування, що отримуються внаслідок реалізації інвестиційних проектів. Важливим підходом, що дозволяє оптимізувати темпи і структуру інвестицій в часі є процесний підхід, що розглядає явища в русі. Це дозволяє управляти витратами та приймати ефективні рішення ще до початку вкладення коштів.

Ключові слова: інвестиції, економічна ефективність, методичні підходи, управління, інвестиційний проект, дохідність, вартість, окупність.

KROPYVKO M.

National Scientific Center "Institute Agrarian Economics"

METHODS OF INVESTMENT MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The purpose of this study is to analyze the methodological support of investment processes in order to make effective management decisions. Key investment indicators have been identified. Theoretical aspects of investment are generalized, its features in the conditions of post-reform development of agrarian formations in the context of institutional transformations are defined.

As a result of the study, the theoretical and methodological principles for studying investment processes in the agricultural sector are summarized by establishing their special features and conditions of implementation in accordance with the specifics, needs and importance of agricultural formations for food security.

The investment of agrarian formations in the conditions of market relations, which takes place at different levels, in different conditions and with different purposes, requires a comprehensive study from different points of view, methodological approaches with the use of appropriate methodological apparatus. In the most general terms, research is carried out at different levels of investment activity. Accordingly, the main indicators of investment efficiency will differ at the macro level (level of resource provision of capital and financial investments, level of sectoral and regional concentration of investment resources, investment climate in the country) and micro level (resource provision of fixed assets at the enterprise level). levels of individual and institutional investors, investment qualities of investment instruments; investment attractiveness of enterprises, securities, real estate).

Thus, the knowledge of investment activity in terms of different approaches that reveal the essence of its basic principles and principles is the most complete from a methodological point of view. Accordingly, considering investing in terms of systemic and process approach based on risk factors and calculated performance indicators, we get the opportunity to draw conclusions, generalizations, predictions that characterize its current and future state and contribute to the formation of holistic scientific knowledge about it.

The methodology of investment activity research includes a subsystem of indicators that characterize the investment process and a subsystem of indicators of investment results obtained as a result of investment projects. An important approach that allows you to optimize the pace and structure of investment over time is a process approach that considers the phenomena in motion. This allows you to manage costs and make effective decisions before you start investing.

Key words: investments, economic efficiency, methodical approaches, management, investment project, profitability, cost, payback.

В умовах ринкової економіки діяльність сільськогосподарських підприємств залежить від ефективності їх інвестиційної діяльності. Інвестиції є ключовим елементом ринкової економіки, що дозволяє господарюючим суб'єктам нарощувати виробничі потужності та обсяги виробництва. Проте, зважаючи на стан інвестиційної діяльності в сільському господарстві, вони, на даний час, не є повноцінним рушієм розвитку економічних процесів: обсяги інвестицій недостатні, структура – нераціональна і спотворена ціновим диспаритетом, а віддача обмежена різними чинниками організаційного, економічного та інституційного характеру.

Окремі питання організації, управління, фінансування, оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів сільськогосподарських підприємств містяться у в наукових розробках українських вчених, а саме: В. Борисова, В. Васенка, А. Гайдуцького, О. Гальчинського, О. Гудзь, О. Гудзинського, І. Бланка, М. Дем'яненко, Т. Дудара, М. Кісіля, М. Коденської, М. Корецького, С. Кравченка, О. Крисального, М. Кропивки, Г. Лайко, П. Макаренка, М. Маліка, Л. Михайлова, Г. Мостового, П. Саблука, О.

Савченка, О. Олійника, Б. Пасхавера, О. Прокопенка, О. Скидана, В. Трегобчука, О. Тивончука, А. Чупіса, В. Юрчишина. Проте, в умовах пореформеного розвитку перед аграрними підприємствами постають нові проблеми зумовлені рівнем розвитку ринкового середовища, конкуренцією, глобальними тенденціями.

У нашій країні до переходу на ринкові відносини використовували методику визначення абсолютної і порівняльної ефективності капітальних вкладень, затвердженої офіційними органами СРСР в 1977 році. При адміністративно-командній системі управління в СРСР нормативні коефіцієнти ефективності капітальних вкладень були диференційовані за галузями народного господарства і становили 0,07 - 0,27. Нині ці коефіцієнти застосовувати не можна, так як вони по-перше, занижені і, по-друге, в умовах ринкової економіки їх величина повинна адекватно змінюватися в залежності від зміни рівня інфляції і повинна бути на рівні процентної ставки або ставки дивіденду.

Основним недоліком методики визначення порівняльної ефективності інвестицій є те, що критерієм для визначення кращого варіанту є здійснені витрати, а не прибуток, що найбільшою мірою відповідає вимогам ринкової економіки. Крім того, застарілі підходи не можуть бути використані для економічного обґрунтування інвестицій, що спрямовуються на поліпшення якості продукції. Тому методика визначення порівняльної ефективності капітальних вкладень, в якій за основу порівняння взято здійснені витрати, в цьому випадку не може бути застосована.

Проблемою економічного обґрунтування інвестицій займалися багато зарубіжних і вітчизняних вчених, які розробили наступні базові принципи і методичні підходи.

1. Перший принцип – оцінка повернення інвестованого капіталу на основі показника грошового потоку «cash flow», який формується за рахунок сум чистого прибутку і амортизаційних відрахувань в процесі експлуатації інвестиційного проекту.

2. Другий принцип – обов'язкове приведення до теперішньої вартості як інвестованого капіталу, так і сум грошового потоку.

3. Третій – вибір диференційованої ставки відсотка (дисконтної ставки) в процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів. Розмір доходу від інвестицій (в реальному інвестуванні таким доходом виступає грошовий потік) формується з урахуванням наступних чотирьох факторів: середньої реальної депозитної ставки; темпу інфляції (або премії за інфляцію); премії за ризик; премії за низьку ліквідність. Тому при порівнянні двох інвестиційних проектів з різними рівнями ризику повинні застосовуватися при дисконтуванні різні ставки відсотка (більш висока ставка відсотка повинна бути використана за проектом з більш високим рівнем ризику). Аналогічно при порівнянні двох інвестиційних проектів з різними загальними періодами інвестування (ліквідністю інвестицій) висока ставка відсотка повинна застосовуватися за проектом з більшою тривалістю реалізації.

4. Четвертий – варіація форм використовуваної ставки відсотка для дисконтування в залежності від цілей оцінки. При розрахунку різних показників ефективності інвестицій в якості ставки відсотка, обраній для дисконтування, можуть бути використані: середня депозитна або кредитна ставка; індивідуальна норма прибутковості інвестицій з урахуванням рівня інфляції, рівня ризику і рівня ліквідності інвестицій; альтернативна норма прибутковості по інших можливих видів інвестицій; норма прибутковості по поточній господарській діяльності і т.п.

Стратегічною метою інвестора залишається примноження активів, капіталу. Досягається це через реалізацію нових технологій, створення нових робочих місць, через виробництво конкурентоспроможної продукції, через розвиток підприємств тощо. Отже, цілі не суперечать одна одній за умови, що було досягнуто зростання капіталу, а не його проїдання, неефективне використання заради цих самих цілей. Орієнтацію інвестора на приріст свого капіталу можна вважати першим методологічним принципом інвестування. Саме такий підхід забезпечує логіку всіх інших дій інвестора щодо організації інвестування [6]. Вченими обґрунтовано напрями розвитку вітчизняної економіки, що включають застосування інноваційних технологій, впровадження сучасного обладнання, інвестиції в підвищення кваліфікації персоналу, що дозволяють підвищити ефективність і конкурентоспроможність виробництва [2].

Ефективність будь-якого проекту характеризується системою показників, що відображають співвідношення витрат і результатів стосовно до інтересів його учасників. Зацікавленими учасниками інвестиційного проекту можуть бути: інвестори, кредитори, державні органи і місцева влада.

Розрізняють такі показники ефективності інвестиційного проекту:

1. Показники комерційної (фінансової) ефективності, що враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;

Їх розділяють на дві основні групи:

- показники ефективності виробничої діяльності, а також поточного і перспективного фінансового стану підприємства, що реалізує проект, джерелом даних, для розрахунку яких служать баланс і звіт про прибутки і збитки;

- показники ефективності інвестицій, розрахунок яких проводиться на основі даних плану грошових потоків.

2. Показники бюджетної ефективності, що відображають фінансові наслідки здійснення проекту для державного, регіонального або місцевого бюджету. Ці показники характеризують величину надходження

податків від майбутнього підприємства або від збільшення потужності діючого підприємства в бюджети відповідних рівнів як в абсолютному, так і відносному вираженні.

3. Показники економічної ефективності, які враховують витрати та результати, пов'язані з реалізацією проекту, що виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційного проекту й допускають вартісний вимір у часі.

4. Показники, що характеризують соціальні наслідки від запровадження проекту. Основними видами соціальних результатів проекту є: зміна кількості робочих місць в регіоні; поліпшення житлових і культурно-побутових умов працівників; зміна умов праці працівників, структури виробничого персоналу, надійності постачання населення регіонів або населених пунктів окремими видами товарів, рівня здоров'я працівників і населення; економія вільного часу населення.

5. Показники, що характеризують екологічні наслідки від реалізації проекту: показники забруднення навколишнього середовища, витрати, пов'язані з охороною довкілля.

Якщо інвестиційний проект невеликий (припустимо, створення малого підприємства або виробництва, нешкідливого для навколишнього середовища), то показники бюджетної ефективності та показники, що характеризують соціальні і економічні наслідки, можна не визначати. Оцінка майбутніх витрат і результатів при визначенні ефективності інвестиційного проекту здійснюється в межах розрахункового періоду, тривалість якого (горизонт розрахунку) приймається з урахуванням:

- терміну створення, експлуатації та (при необхідності) ліквідації об'єкту;
- середньозваженого нормативного терміну служби основного технологічного обладнання;
- досягнення заданих характеристик прибутку (маси і / або норми прибутку) і т. д. ;
- вимог інвестора.

Горизонт розрахунку вимірюється кількістю кроків розрахунку. Кроком розрахунку при визначенні показників ефективності в межах розрахункового періоду можуть бути: місяць, квартал або рік. У методичних вказівках витрати, що здійснюються в процесі інвестиційного процесу, поділяються на первинні (капітальні інвестиції), поточні та ліквідаційні, які здійснюються відповідно на будівельній, функціональній та ліквідаційній стадіях.

Для вартісної оцінки результатів і витрат можна використовувати базисні, світові, прогнозні і розрахункові ціни.

Базова ціна Ц₀ – ціна, що склалася в народному господарстві на певний момент часу. На будь-яку продукцію або ресурси ця ціна вважається незмінною протягом всього розрахункового періоду. Економічна ефективність проекту в базисних цінах вимірюється, як правило, на стадії техніко-економічних досліджень інвестиційних можливостей [1].

На стадії техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту обов'язковим є розрахунок економічної ефективності в прогнозних і розрахункових цінах. Розрахунок прогнозної ціни включає в себе: базисну ціну продукції або ресурсу; коефіцієнт (індекс) зміни цін продукції або ресурсів відповідної групи в кінці t-го кроку по відношенню до початкового моменту розрахунку (в якому відомі ціни).

Розрахункова ціна використовується для обчислення інтегральних показників ефективності, якщо поточні значення витрат і результатів виражаються в прогнозних цінах. Це необхідно, щоб забезпечити порівнянність результатів, отриманих при різних рівнях інфляції. Розрахункові ціни розраховуються шляхом введення дефліруючого множника, відповідного індексу загальної інфляції. Базисні, прогнозні і розрахункові ціни можуть виражатися в гривнях або стійкій валюті (долари США, євро).

При розробці і порівняльній оцінці національних варіантів інвестиційного проекту необхідно враховувати вплив зміни обсягів продажів на ринкову ціну продукції і ціни споживаних ресурсів. Ефективність інвестиційного проекту при порівнянні показників у часі розраховується шляхом приведення (дисконтування) їх до вартості в початковому періоді. Для цього використовується норма дисконту, що дорівнює прийнятній для інвестора нормі доходу на капітал.

Порівняння різних інвестиційних проектів (або варіантів проекту) і вибір кращого з них рекомендується проводити з використанням різних показників, до яких відносяться: чистий дисконтований дохід, або інтегральний ефект; індекс прибутковості; внутрішня норма прибутковості; термін окупності; інші показники, що відображають інтереси учасників або специфіку проекту. При використанні показників для порівняння різних інвестиційних проектів (варіантів проекту), вони повинні бути приведені до порівнянної величини.

Чиста поточна вартість визначається як відношення прибутку, отриманого за весь розрахунковий період від застосування інвестицій до норми дисконту. Якщо чиста поточна вартість інвестиційного проекту позитивна, проект є ефективним (при даній нормі дисконту) і може розглядатися питання про його інвестування. Чим більше чиста поточна вартість, тим ефективніший проект. Якщо інвестиційний проект буде здійснений при негативній чистій поточній вартості, то інвестор зазнає збитків, тобто проект неефективний.

Важливим підходом, що дозволяє оптимізувати темпи і структуру інвестицій в часі є процесний підхід, що розглядає явища в русі. Це дозволяє встановлювати причинно-наслідковий зв'язок послідовних операцій із інвестиціями, усувати серед них зайві та непродуктивні шляхом виділення інтегрованого

грошового потоку. Власне грошовий потік являє собою сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються господарською діяльністю підприємства [8].

З чистою поточною вартістю тісно пов'язаний індекс прибутковості (рентабельності). Він являє собою відношення суми наведених ефектів до величини капіталовкладень. Якщо чиста поточна вартість позитивна, то індекс прибутковості буде більший за 1, і навпаки.

Ще одним важливим критерієм є внутрішня норма прибутковості. Це розрахункова ставка відсотків, при якій капіталізація регулярно отримуваного доходу дає суму, рівну інвестиціям i , отже, капіталістичні інвестиції окупляться.

Окрім того, враховують такий показник як термін окупності. Він визначається рівним проміжку часу від початку фінансування проекту до моменту, коли різниця між накопиченою сумою чистого прибутку з амортизаційними відрахуваннями з сумарним обсягом інвестиційних витрат буде позитивною. Результати і витрати, пов'язані із здійсненням проекту, можна визначати з дисконтуванням або без нього. Відповідно можна розрахувати два різних терміни окупності.

Інфляція в ринковій економіці стала невід'ємним елементом економічної дійсності, з яким не можна не рахуватися і не враховувати при вирішенні багатьох господарських завдань, в тому числі і при оцінці різних інвестиційних проєктів. Для того щоб правильно оцінити результати проєкту, а також забезпечити порівнянність показників проєктів в різних умовах, необхідно максимально врахувати вплив інфляції на розрахункові значення результатів і витрат.

Тому при оцінці ефективності інвестиційних проєктів потрібно потоки витрат і результатів (потоки реальних грошей) розраховувати в прогнозних (поточних) цінах, а інтегральні показники (чистий дисконтований дохід, індекс прибутковості, внутрішню норму прибутковості та ін.) – в цінах, очищених від загальної інфляції. На практиці можливе отримання від'ємного значення прибутку на перших кроках використання капіталістичних вкладень. У зв'язку з цим при оцінці інвестиційного проєкту потрібно обґрунтувати допустиме співвідношення власних і позикових коштів [9].

Національним законодавством регламентовано методичне забезпечення оцінки економічної ефективності інвестицій з точки зору показників діяльності підприємства. Однак лише дві з них мають галузеве спрямування, і лише одна призначена для оцінки показників інвестиційної привабливості. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена наказом агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 № 22, призначена для визначення інвестиційної привабливості підприємств через зазначену інтегральну оцінку прийняті показники, які задовольняють вимоги міжнародного меморандуму IASC (International Accounting Standards Committee) [3]. Методика розрахунку рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств, затверджена наказом Державного комітету статистики України 14.02.2011 № 33, описує методику й порядок розрахунку рентабельності аграрного виробництва в сільськогосподарських підприємствах, а також методику та порядок визначення одного з основних вихідних показників для визначення рівня рентабельності - повної собівартості сільськогосподарської продукції та послуг [4]. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України № 132 від 18.05.2001, розроблені з метою забезпечення єдності в складі і класифікації витрат, застосування методики їх планування та обліку і визначення собівартості продукції (робіт, послуг) в сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм і форм власності, включаючи їх допоміжні і підсобні підрозділи [5].

Усвідомлення мотивації інвесторів і умов здійснення інвестиційної діяльності дозволяє чітко структурувати процеси та явища в межах інвестиційної системи:

1. Аналіз інформаційного забезпечення;
2. Визначення потреби в інвестиціях;
3. Визначення обсягів інвестування;
4. Визначення структури інвестування;
5. Визначення ефективності інвестування;
6. Узагальнення та прогнозування.

Інвестування аграрних формувань в умовах ринкових відносин, що відбувається на різних рівнях, в різних умовах та із різними цілями вимагає всестороннього дослідження з різних точок зору, методологічних підходів із застосуванням відповідного методичного апарату. В найбільш загальному вираженні, дослідження розгортаються на різних рівнях інвестиційної діяльності. Відповідно до цього, основні показники ефективності інвестування відрізнятимуться на макрорівні (рівень ресурсного забезпечення капіталістичних та фінансових інвестицій, рівень галузевої та регіональної концентрації інвестиційних ресурсів, інвестиційний клімат в країні) та мікрорівні (ресурсне забезпечення інвестицій в основні засоби на рівні підприємств, фінансові інвестиційні інструменти на рівні індивідуальних та інституційних інвесторів, інвестиційні якості інструментів інвестування; інвестиційна привабливість підприємств, цінних паперів, об'єктів нерухомості) [7].

Таким чином, пізнання інвестиційної діяльності з точки зору різних підходів, що дозволяють розкрити сутність його основних засад та принципів є найбільш повним з методологічної точки зору. Відповідно до цього, розглядаючи інвестування з точки зору системного та процесного підходу на основі врахування фактора ризику та обчислених показників ефективності діяльності ми отримуємо можливість формувати висновки, узагальнення, передбачення, що характеризують його теперішній та майбутній стан і сприяють формуванню цілісних наукових знань про нього.

Література

1. Алескерова Ю.В. Кредитне забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н. – Київ 2008. – 17 с
2. Мазуренко О.В., Столярчук Н.М. Інноваційне забезпечення аграрного сектору економіки: аналіз стану. Економіка АПК. 2019. № 12. С. 37. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201912037>
3. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій / Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 № 22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>.
4. Методика розрахунку рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств: наказ Державного комітету статистики України 14.02.2011 № 33. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2011/33/metod.htm.
5. Metodychni rekomendatsii z planuvannya, obliku i kalkuliuvannya sobivartosti produktsii (robit, posluh) silskohospodarskykh pidpriemstv: nakaz Ministerstvo ahrarnoi polityky Ukrainy № 132 vid 18.05.2001. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.uazakon.com/big/text1528/pg1.htm>.
6. Сухоруко О.В. Економічна ефективність інвестиційної діяльності в сільському господарстві регіону. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н. – Дніпропетровськ, 2006. – 24 с.
7. Чорний Р.В. До питання залучення інвестиційних ресурсів в АПК України. “Галицький економічний вісник”. Науковий журнал. – №2 (23), 2009. – С 179-184.
8. Чорний Р.В. Інвестиційна політика в аграрному секторі економіки – формування і реалізація. “Інноваційна економіка” Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – № 4, 2008. – С. 44-50.
9. Чорний Р.В. Суть інвестицій та роль інвестицій у процесі сільськогосподарського виробництва. Інноваційна економіка. – Тернопіль. – 2010. – № 3 (17), – С.161-164

References

1. Aleskerova Yu.V. Kredytne zabezpechennia vidtvorennia osnovnykh zasobiv silskohospodarskykh pidpriemstv. Avtoreferat dysertatsii na zdobuttia naukovoho stupenya k.e.n. – Kyiv 2008. – 17 s.
2. Mazurenko O.V., Stoliarchuk N.M. Innovatsiine zabezpechennia ahrarnoho sektoru ekonomiky: analiz stanu. Ekonomika APK. 2019. № 12. S. 37. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201912037>
3. Metodyka intehralnoi otsinky investytsiynoi pryvablyvosti pidpriemstv ta orhanizatsii. Nakaz Ahentstva z pytan zapobihannia bankrutstva pidpriemstv ta orhanizatsii vid 23.02.1998 № 22. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>.
4. Metodyka rozrakhunku rivnia rentabelnosti silskohospodarskoi diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv: nakaz Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy 14.02.2011 № 33. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2011/33/metod.htm.
5. Metodyka rozrakhunku rivnya rentabelnosti silskohospodarskoi diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv: nakaz Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy 14.02.2011 № 33.
6. Sukhoruko O.V. Ekonomichna efektyvnist investytsiynoi diialnosti v silskomu hospodarstvi rehionu. Avtoreferat dysertatsii na zdobuttia naukovoho stupenya k.e.n. – Dnipropetrovsk, 2006. – 24 s.
7. Chorni R.V. Do pytannia zaluchennia investytsiynykh resursiv v APK Ukrainy. “Halyskyi ekonomichniy visnyk”. Naukovyi zhurnal. – №2 (23), 2009. – S 179-184.
8. Chorni R.V. Investytsiina polityka v ahrarnomu sektori ekonomiky – formuvannia i realizatsiia. “Innovatsiina ekonomika” Vseukrainskyi nauko-vyrobnychiy zhurnal. – № 4, 2008. – S. 44-50.
9. Chorni R.V. Sut investytsii ta rol investytsii u protsesi silskohospodarskoho vyrobnytstva. Innovatsiina ekonomika. – Ternopil. – 2010. – № 3 (17), – S.161-164.

Надійшла / Paper received: 09.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 331.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-23

БАБЧИНСЬКА О. І.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МОНІТОРИНГ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті йде мова про моніторинг розвитку персоналу інноваційно-активного підприємства як невідмінну складову управління персоналом. В роботі наведено принципи здійснення моніторингу, запропоноване уточнене визначення моніторингу. Під моніторингом розвитку персоналу доцільно розуміти спеціально організоване, систематичне спостереження за станом розвитку персоналу підприємства з метою оцінювання та коригування його якісних характеристик. На основі класифікації витрат визначено основні параметри моніторингу розвитку персоналу. Визначено ключові напрями моніторингу відповідно до розуміння розвитку персоналу.

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

BABCHINSKA O.

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

MONITORING OF PERSONNEL DEVELOPMENT OF INNOVATIVE-ACTIVE ENTERPRISE

The article deals with the monitoring of personnel development of an innovatively active enterprise as an essential component of personnel management. The paper presents the principles of monitoring staff development such as comprehensiveness, relevance, timeliness, acceptability, dynamism, evidence, flexibility, systematicity, comprehensiveness, independence and objectivity. Under the monitoring of personnel development it is advisable to understand a specially organized, systematic monitoring of the state of personnel development of the enterprise in order to assess and adjust its quality characteristics. Any monitoring is characterized by its own parameters. Based on the classification of costs, the main parameters of personnel development monitoring are determined, which include the scope of the goal, the stage of implementation of management, frequency, form of organization, type of information used; implementation methods. When forming the strategy of the enterprise it is a question of strategic monitoring of personnel development. If it is necessary to assess the situation for a certain period of time, or at the end of some activities, we need to talk about tactical monitoring. When it comes to assessing the development of employees, it is worth talking about operational monitoring. All these parameters create the contours of monitoring the development of personnel development, but the content depends on the structure, ie on what exactly is embedded in the concept of personnel development and personnel development management. The key areas of monitoring are identified in accordance with the understanding of staff development as a combination of professional, social and personal. Professional development of staff takes place in the process of acquiring skills and abilities, as well as direct training and is to reveal his professional potential. It is worth noting that the purpose of professional development is the accumulation of potential, not just its disclosure, ie activation. In turn, professional potential consists of qualification, psychophysiological, personal. Thus for development of the personnel of the innovatively active enterprise development of all directions is important. Monitoring of personnel development should be carried out comprehensively, taking into account the need for development not only of qualification characteristics, but also of values, stability and adaptability of employees to environmental conditions.

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

Постановка проблеми. Прагнучи досягти позитивних змін в господарській діяльності підприємство має формувати стратегію свого розвитку, що деталізується у відповідних функціональних стратегіях, у тому числі в кадровій. Стратегія розвитку персоналу, як неодноразово наголошують різні дослідники повинна з одного боку визначатися планами підприємства, а з іншого боку бути вихідним параметром для її формування. Підприємство зорієнтоване на інноваційну діяльність, тобто яке можна віднести до категорії інноваційно-активних, ще в більшій мірі залежить від потенціалу своїх працівників та ступеня його реалізації. Розвиток персоналу дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства, а отже, вплинути на його ефективність та результативність. Говорячи про необхідність розвитку персоналу, потрібно розуміти, що якісний вплив можна забезпечити лише при використанні чітко структурованого механізму такого управління. Однією із головних вимог до застосування будь-якого управлінського механізму є вимірюваність його результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток персоналу є однією із тем, яка залишається актуальною при будь-яких змінах у економіці, змінюються лише певні акценти. Загальні питання розвитку персоналу розглядаються у наукових працях [1-5]. В той же час оцінювання результатів управлінського впливу лише частково розглядається в роботах [6-9].

Метою статті є змістовна характеристика моніторингу розвитку персоналу підприємства, уточнення його визначення, формулювання принципів застосування та основних параметрів.

Виклад основного матеріалу. Управлінський вплив суб'єкта на об'єкт управління передбачає наявність зворотного зв'язку, що може бути отриманий у результаті інформації про стан об'єкта. Вказаний

процес найчастіше розглядають у межах моніторингу. Найбільш типовими можна визнати такі визначення моніторингу [10]:

- спеціально організоване, систематичне спостереження за станом об'єктів, явищ, процесів з метою їх оцінки, контролю або прогнозу,
- методика і система спостережень за станом певного об'єкта або процесу, що дає можливість спостерігати їх у розвитку, оцінювати, оперативно виявляти результати впливу різних зовнішніх факторів,
- безперервне спостереження за економічними об'єктами, аналіз їх діяльності як складова частина управління,
- спостереження, оцінка та прогноз стану будь-якого явища або процесу, аналіз їх діяльності як складова частина управління,
- безперервний, систематичний процес збору та аналізу даних за певними показниками з метою порівняння і формулювання висновків для зацікавлених сторін і менеджерів про те, наскільки добре проект, програма, процес чи політика здійснюється щодо очікуваних результатів,
- організоване системне спостереження за ходом і характером якісних змін у системі, пов'язаних з її переходом з одного стану в інший.

Проте варто погодитись із думкою, що моніторинг – це тривале спостереження за яким-небудь процесом з метою оцінки його стану по відношенню до його початкового стану або певного еталону [10]. Проте у вказаному визначенні відсутній наголос на:

- організованості та систематичності моніторингу;
- варіативності об'єкту спостереження, що не обмежується лише процесом;
- порівняння стану об'єкта не є метою проведення моніторингу, а засобом отримання висновків;
- метою моніторингу є прийняття управлінських рішень щодо об'єкту управління.

Процеси моніторингу залежать від потреб і умов конкретного підприємства. Формування моніторингу повинно базуватись на принципах узагальнених у таблиці 1.

Таблиця 1.

Загальні принципи здійснення моніторингу [побудовано автором на основі 10]

Принцип	Характеристика
Всебічність	моніторинг має ґрунтуватися на простих і зведених вимірах показників економічної діяльності та індикаторів розвитку, фокусуючись на винятках
Відповідність	моніторинг має відповідати стратегії розвитку підприємства
Своєчасність	дані моніторингу повинні бути доступні, дозволяючи виявляти відхилення для коригувань діяльності та напрямків розвитку
Прийнятність	метод моніторингу має бути прийнятний для його об'єктів
Доказовість	отримана моніторингом інформація має піддаватися перевірці іншими засобами, тобто бути точною і заснованою на фактах
Динамічність	будь-яка форма моніторингу повинна допускати оперативні коригуючі заходи на всіх рівнях управління
Гнучкість (адаптованість)	система моніторингу повинна легко адаптуватися, забезпечуючи точну, значиму та своєчасну інформацію в змінному середовищі
Систематичність	здійснення моніторингу має відбуватися протягом менш тривалого терміну з певними інтервалами збору інформації
Комплексність	одночасне відстеження змін показників, що характеризують економічну діяльність та розвиток підприємства (моніторинг може здійснюватися в розрізі окремого показника або може бути застосований інтегральний показник)
Незалежність і об'єктивність	Необхідно виключити можливість впливу на систему моніторингу суб'єктивних чинників

Розвиток персоналу є одним із найважливіших напрямів управління персоналом підприємства. Управління розвитком персоналу має ґрунтуватись на систематичному визначенні відповідності якісних та кількісних характеристик персоналу його потребам, як поточним, так і стратегічним. З огляду на це, неодмінною складовою процесу управління розвитком є моніторинг розвитку персоналу.

Під моніторингом розвитку персоналу підприємства пропонуємо розуміти спеціально організоване, систематичне спостереження за станом розвитку персоналу підприємства з метою оцінювання та коригування його якісних характеристик.

Будь-який моніторинг характеризується власними параметрами. Під параметрами моніторингу пропонуємо розуміти визначальні характеристики, що впливатимуть на процес його проведення та отриманні результати, а також, можливості їх використання. Для визначення вказаних параметрів скористаємось класифікацією моніторингу, запропонованою у роботі Петрової Л.С., Дашковського А.С. [10]. На нашу думку, вказані ознаки класифікації і є тими ключовими параметрами, що дозволяють нам визначити схему необхідного моніторингу. Початковою ознакою є масштаб мети, за яким розрізняють відповідно стратегічний, тактичний та оперативний варіанти моніторингу. Щодо моніторингу розвитку персоналу, то доцільно розглядати усі три вказані варіанти. При формуванні стратегії підприємства мова йде про стратегічний моніторинг розвитку персоналу. У випадку необхідності оцінки ситуації за певний проміжок часу, або ж по закінченню якихось заходів потрібно говорити про тактичний моніторинг. Якщо мова йде про оцінку розвитку працівників, то варто говорити про оперативний моніторинг.

За етапами по відношенню до управління розвитком персоналу моніторинг має бути вхідним та вихідним. За часовою залежністю автори розрізняють ретроспективний, поточний, попереджувальний. Однак на нашу думку, автори дещо некоректно сформулювали варіант попереджувальний, який за змістом близький до слова упереджувальний або ж випереджаючий. Ймовірність використання ретроспективного моніторингу щодо розвитку персоналу занадто низька і не має логічного змісту. Адже визначення рівня розвитку персоналу у минулому може бути виключно аналізом, а не моніторингом. Тому доречніше говорити про моніторинг результативності управління розвитком персоналу, який описує ситуацію у поточний момент.

Важливою характеристикою моніторингу є частота процедур. Відразу варто відмітити, що періодичний у даному випадку не є за значенням протилежним до систематичний. Варто було говорити про регулярний і нерегулярний (періодичний) моніторинг. На нашу думку, відповідно до вказаних вище принципів, запорукою успіху управління розвитком персоналу є його систематичність.

Організаційні форми моніторингу дозволяють класифікувати його на індивідуальний, фронтальний та груповий. Характер відношення є ще одною класифікацією. Він фактично вказує на відмінності, які пов'язані із суб'єктом, що здійснює моніторинг. Доречним є використання зовнішнього, самоаналізу та взаємоконтролю по відношенню до працівників.

За стадіями реалізації автори розрізняють моніторинг на основі первинної інформації та на основі агрегованої інформації. Варто було б як ознаку класифікації в даному випадку обрати тип інформації, тому що стадія реалізації передбачає наявність якогось процесу, що складається з ряду послідовних стадій.

Ще однією ознакою класифікації є методичні засади реалізації, що передбачає поділ моніторингу на типи:

- моніторинг заснований на показниках динаміки;
- моніторинг реалізований на засадах порівняння з конкурентами;
- моніторинг, реалізований на засадах бенчмаркінгу;
- моніторинг, реалізований за використання комплексу критеріїв.

Вказана ознака свідчить про основу проведення моніторингу – методику розрахунку показників, та їх зіставлення. Цей поділ може бути використаний і щодо моніторингу результативності розвитку персоналу. Адже методи оцінки розвитку персоналу ґрунтуються на порівнянні показників у часу, до та після проведення заходів; на порівнянні із конкурентами або у порівнянні із певним ідеальним варіантом.

Усі ці параметри створюють нам контури моніторингу управління розвитком персоналу, проте змістовне наповнення залежить від структури, тобто від того, що саме вкладається у поняття розвиток персоналу та управління розвитком персоналу.

Поняття розвитку персоналу аналізується у численних працях, де автори обмежують розвиток персоналу лише навчанням, підвищенням кваліфікації та перепідготовкою або ж навпаки практично ототожнюють цей термін із усіма напрямками управління персоналом.

Проте найбільш структуровано елементи розвитку персоналу та їх взаємозв'язки показано у роботі [11]. Де автор виділяє три ключові напрями розвитку:

- професійний розвиток;
- соціальний розвиток;
- особистий розвиток.

Професійний розвиток персоналу відбувається в процесі отримання вмінь та навиків, а також безпосереднього навчання та полягає у розкритті його професійного потенціалу [11]. Доречно зауважити, що метою професійного розвитку є накопичення потенціалу, а не тільки його розкриття, тобто активізація. У свою чергу професійний потенціал складається з кваліфікаційного, психофізіологічного, особистісного. Тому розвиток професійного потенціалу передбачає розвиток:

- загальних та спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлюють здатність робітника до праці певного змісту і складності (кваліфікаційний потенціал);
- прояву здатностей та схильностей людини, підвищення його працездатності (психофізіологічний потенціал);
- підвищення рівня соціальної відповідальності, ціннісних орієнтацій, у тому числі організації, потреб у сфері праці (особистісний потенціал).

Внаслідок ефективного професійного розвитку відбувається соціальний розвиток індивідуума, який проявляється у кар'єрному рості, а також підвищенні соціального статусу. Врешті відбувається особистісний розвиток, який проявляється у формуванні системи цінностей, набуття навиків запобігання конфліктів, роботи в колективі, а також шляхом фізичного, психологічного, духовного, культурного, етичного і естетичного розвитку індивідуума.

Для підвищення інноваційної активності підприємства доцільним є розгляд усіх перерахованих складових як напрямів проведення моніторингу розвитку персоналу. Адже формування та реалізація інноваційного потенціалу працівників залежить від кваліфікаційних характеристики людини, прояву його здатностей та схильностей, а також ціннісних орієнтирів. Однак вказані напрями потребують використання різних методів оцінювання, періодичності використання й пріоритетності для управління.

Оцінка рівня розвитку персоналу дозволяє не тільки проаналізувати ефективність діяльності служби управління персоналом, але й задати керівництву адекватні сучасним умовам стратегічні орієнтири щодо майбутнього розвитку та процвітання всього підприємства. Оскільки розвиток працівників – це запорука не тільки підвищення продуктивності праці, але й забезпечення приналежності колективу до реалізації стратегії підприємства.

Нагальність потреби всебічного розвитку працівників не піддається сумнівам, але постійно виникають питання щодо вибору правильної системи показників рівня розвитку персоналу, а також, визначення критеріїв їх оцінки.

Якщо перед керівництвом виникає питання визначення економічної ефективності розвитку персоналу, краще розраховувати продуктивність праці окремого підрозділу чи працівника. При оцінці розвитку працівника потрібно враховувати:

- фактор часу (прояв ефективності від проходження професійного розвитку персоналу розраховано на довгостроковий період),

- спочатку необхідно визначити критерії даної оцінки, а лише потім співставити отримані результати з цілями професійно-кваліфікаційного зростання, тобто, доцільно врахувати специфіку розвитку, визначити набір навичок та знань, якими повинен оволодіти працівник після проходження додаткової підготовки, перепідготовки та довести їх до його відома. Якщо йдеться про розвиток креативних, творчих компетентностей, певного типу поведінки чи мислення, варто проводити спостереження за їх розкриттям на робочому місці працівника, під час розгляду та аналізу нестандартних проблемних ситуацій, які потребують нагального вирішення, а, отже, вимагають від персоналу прояву швидкої адаптивності, мобільності тощо.

Висновки. Відштовхуючись від змісту самого поняття «розвиток персоналу» виникає необхідність відслідковування його результатів у вигляді моніторингу. Моніторинг розвитку персоналу є невід'ємною складовою його управління. Моніторинг розвитку персоналу – це спеціально організоване, систематичне спостереження за станом розвитку персоналу підприємства з метою оцінювання та коригування його якісних характеристик. Ключовими параметрами здійснення моніторингу є масштаб мети, етап реалізації щодо управління, частота проведення, форма організації, тип інформації, що використовується; методів реалізації. Моніторинг розвитку персоналу необхідно проводити комплексно, з врахуванням потреби у розвитку не лише кваліфікаційних характеристик, а й з ціннісних орієнтирів, стійкості та адаптивності працівників до умов зовнішнього середовища.

Література

1. Базалійська Н.П. Управління розвитком персоналу як функціональна підсистема управління персоналу / Н.П. Базалійська, У.О. Пилипчук // Молодий вчений. Економічні науки. – 2014. – №6. – С. 73-75.
2. Бей Г.В. Управління розвитком персоналу як метод забезпечення високого рівня залученості працівників / Г.В. Бей // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2018. – №8. – С. 6-14.
3. Грузіна І.А. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством : монографія / І. А. Грузіна, В. І. Дериховська. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 252 с.
4. Гугул О.Я. Теоретичні засади управління розвитком персоналу / О.Я. Гугул // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 194–198.
5. Дем'яненко А.М. Удосконалення системи управління розвитком персоналу на підприємствах / А.М. Дем'яненко // Технології та дизайн. Економіка. – 2015. – № 2 (15). – С.1-11.
6. Гризовська Л.О. Формування методичних підходів до оцінки ефективності системи розвитку персоналу інноваційно активних промислових підприємств / Л.О. Гризовська // Економічний аналіз : зб. наук. праць, 2014. – Том 15. – № 3. – С. 12-20.
7. Василичев Д.В. Удосконалення методів оцінки інноваційної складової кадрової політики підприємств / Д.В. Василичев // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1(10), Том 2. – С. 173-178.
8. Скриньковський Р.М. Діагностика факторів інноваційного розвитку підприємства / Скриньковський Р.М., Павловські Г., Костюк Н.Р., Коропецький О.О. // Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 250-257.
9. Твердушка Т.Б. Діагностика об'єктів інноваційної праці як інструмент підвищення інноваційної активності персоналу / Т.Б. Твердушка // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 358-362.
10. Петрова Л.С. Особливості моніторингу та контролювання розвитку інноваційно-активного промислового підприємства / Л.С. Петрова, А.С. Дашковський // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – № 4. – С. 57-62.
11. Плугина Ю.А. Современные методы профессионального развития персонала предприятия / Ю.А. Плугина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 248-254.

References

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. Huhul O.Ia. (2013). Teoretychni zasady upravlinnia rozvytkom personal [Theoretical principles of personnel development management]. Innovatsiina ekonomika [Innovative economy]. no 6. pp. 194-198.
5. Demianenko A.M. (2015). Udoskonalennia systemy upravlinnia rozvytkom personalu na pidpriemstvakh [Improving the personnel development management system at enterprises]. Technology and design. Economy. no 2 (15). pp.1-11.
6. Hryzovska L.O. (2014). Formuvannia 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]. Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats [Economic analysis: collection. Science. works]. Vol. 15. no 3. pp. 12-20.
7. Vasylychev D.V. (2014) Udoskonalennia metodiv otsinky innovatsiinoi skladovoi kadrovoi polityky pidpriemstv [Improving the methods of evaluation of the innovative component of the personnel policy of enterprises]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti [Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property]. Issue 1 (10), Vol. 2. pp. 173-178.
8. Skrynkovskyi R.M., Pavlovski H., Kostiuk N.R., Koropetskyi O.O. (2017). Diahnostyka faktoriv innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva [Diagnosis of factors of innovative development of the enterprise]. Problemy ekonomiky [Problems of economics]. no 1. pp. 250-257.
9. Tverdushka T.B. (2014). Diahnostyka obiektiv innovatsiinoi pratsi yak instrument pidvyshchennia innovatsiinoi aktyvnosti personal [Diagnosis of objects of innovative work as a tool to increase the innovative activity of staff]. Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka [Social and labor relations: theory and practice]. no 2. pp. 358-362.
10. Petrova L.S. (2014). Osoblyvosti monitoryngu ta kontroliuvannia rozvytku innovatsiino-aktyvnoho promyslovoho pidpriemstva [Peculiarities of monitoring and controlling the development of innovative-active industrial enterprise]. Ekonomika. Menedzhment. Biznes. [Economics. Management. Business.]. no 4. pp. 57-62.
11. Plugina Yu.A. (2013). Sovremennyye metody professional'nogo razvitiya personala predpriyatiya [Modern methods of professional development of enterprise personnel]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti [Bulletin of Transport Economics and Industry]. no 43. pp. 248-254.

Надійшла / Paper received: 13.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338.48:658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-24

СКОРОБОГАТА Л. В., РОДІОНОВА І. В.

Хмельницький національний університет

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена питанням стратегії кластеризації соціально-економічних систем як ефективного інструменту забезпечення належного рівня національної безпеки. Виокремлено основні проблеми, що стримують процес кластеризації та становлять загрозу національній безпеці держави. З'ясовано сутність кластерної політики, імплементація якої відбувається на основі кластерних програм. Розроблено концептуальні основи розробки стратегії кластеризації соціально-економічних систем в контексті національної безпеки України, що передбачають виокремлення таких складових як загальна структура, основні завдання та інструменти стратегії кластеризації.

Ключові слова: кластери, кластеризація соціально-економічних систем, кластерна програма, національна безпека, державне регулювання.

SKOROBHATA L., RODIONOVA I.

Khmelnitskyi National University

DEVELOPMENT OF A STRATEGY FOR CLUSTERIZATION OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONTEXT OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

National security is a complex and multifaceted phenomenon that ensures the stability of political, economic, diplomatic, military and other spheres in the state. The processes currently taking place in our country impose certain restrictions on the growth and development of all spheres of public life, thus creating a critical threat to Ukraine's national security. In order to reduce the negative effects of globalization, the level of threats to national security, on the one hand, and to create conditions for the development of innovative ideas and increase competitiveness - on the other, it is necessary to develop a strategy for clustering socio-economic systems as a tool for national security.

The article is devoted to the strategy of clustering of socio-economic systems as an effective tool for ensuring the appropriate level of national security. It is proved that the strategy of clustering of socio-economic systems should be an effective incentive for the state to develop effective steps towards ensuring its national security.

The main problems that hinder the clustering process and pose a threat to the national security of the state are identified. It is determined that the formation of the relevant strategy should include strategic goals that must be achieved by taking into account the existing external conditions, resources and needs within the framework of the goal, as well as tasks that should meet existing resources and goals. The essence of cluster policy, which is implemented on the basis of cluster programs, is clarified. Conceptual bases of development of strategy of clustering of social and economic systems in the context of national security of Ukraine are developed that provide allocation of such components as the general structure, the basic tasks and tools of strategy of clustering.

Key words: clusters, clustering of socio-economic systems, cluster program, national security, state regulation.

Постановка проблеми. Національна безпека є тим складним та багатогранним явищем, що забезпечує стабільність політичної, економічної, дипломатичної, військової та інших сфер в державі. Ті процеси, що наразі відбуваються у нашій державі, вносять певні обмеження у зростання та розвиток всіх сфер суспільного життя, створюючи тим самим критичну загрозу національній безпеці України. З метою зниження негативних наслідків глобалізації, рівня загроз національній безпеці держави, з однієї сторони, а також створення умов для розвитку інноваційних ідей та зростання рівня конкурентоспроможності – з іншої, необхідною є розробка стратегії кластеризації соціально-економічних систем як інструменту забезпечення національної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд теоретико-методологічних та методичних основ забезпечення кластеризації соціально-економічних систем свідчить, що в науковому середовищі ці питання досліджуються досить широко. Зокрема, вагомий внесок у дослідження питань розвитку кластерів соціально-економічних систем здійснили А. О. Бондаренко, В. П. Ільчук, Ю. Є. Кирилов, К. Ф. Ковальчук, Р. П. Косодій, І. В. Лисенко, О. О. Маслак, К. О. Меркулов, Є. В. Мішенін, А. О. Осаул, І. О. Хоменко, О. М. Шевченко та багато інших. У роботах цих авторів розкрито проблематику обґрунтування основних аспектів забезпечення процесів кластеризації соціально-економічних систем.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок вчених щодо дослідження і розробленості окресленої проблематики, все ж не до кінця вирішеними є питання щодо формування та реалізації стратегії кластеризації соціально-економічних систем як ефективного інструменту забезпечення належного рівня національної безпеки за умов деструктивних наслідків глобалізації та міжнародної інтеграції. Саме кластеризація соціально-економічних систем здатна суттєво знизити ризики та загрози національній безпеці України. Врахування сучасних напрямів розробки стратегії кластеризації

соціально-економічних систем, розширення окремих аспектів її застосування, зумовили актуальність та практичну значущість теми даної роботи.

Формування цілей статті. Метою дослідження є визначення концептуальних засад стратегії кластеризації соціально-економічних систем як ефективного інструменту забезпечення належного рівня національної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує світова практика, формування та реалізація кластеризації соціально-економічних систем з метою підтримання належного рівня національної безпеки держави, має здійснюватись на основі розробки відповідної стратегії.

Стратегія кластеризації соціально-економічних систем має виступати ефективним стимулом до розробки дієвих кроків державою в напрямі забезпечення її національної безпеки. Таким чином, стратегія кластеризації соціально-економічних систем є розрахованою на тривалий період часу цілісною системою дій всіх учасників кластерного процесу, спрямованих на формування та розвиток кластерів з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх факторів [1].

В цілому, якщо розглядати національну безпеку нашої держави, то варто зауважити, що наслідки фінансово-економічних криз, втрати території та воєнних подій на сході України значно послабили рівень національної безпеки. Свідченням негативної тенденції є скорочення обсягів виробництва, втрата науково-технічного потенціалу, зниження активізації інвестиційної діяльності, процвітання тіньового сектору економіки, падіння рівня добробуту населення. Сукупність приведених вище факторів становить суттєву загрозу для національної безпеки України.

Крім того, варто виокремити ті показники, що не відповідають пороговим значенням, тобто граничним величинам, порушення яких загрожує стабільності національної безпеки держави [2]: наявність державного боргу та дефіцит бюджету. На зростання витрат відносно ВВП впливає політика підтримки внутрішнього попиту і здійснення додаткових заходів з підтримки фінансової системи; низька частка науково-виробничих інвестицій. В Україні в цілому яскраво виражена сировинна модель розвитку; висока частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму.

Разом із тим, Україна забезпечена усіма умовами для кластеризації соціально-економічних систем: розвиненість фінансової системи, наявність сучасної інфраструктури, кадрової бази, мережових і асоціативних структур, досвід регіонального самоврядування і планування.

Кластеризація соціально-економічних систем забезпечує синергетичний ефект і дає змогу усунути багато перешкод для бізнесу, до яких слід віднести бюрократію, адміністративні бар'єри, брак інвестицій і трудових ресурсів, високе податкове навантаження (особливо заважає розвитку кооперування та аутсорсингу ПДВ), скорочення кількості посередників. Зважаючи на сучасний стан розвитку кластеризації соціально-економічних систем, формування відповідної стратегії має містити стратегічні цілі, які мають бути досягнуті за рахунок врахування наявних зовнішніх умов, ресурсів і потреб у межах реалізації поставленої мети, а також завдання, які мають відповідати існуючим ресурсам та досягненим цілям [1; 3].

Що стосується індикаторів ефективності реалізації стратегії, то ними мають бути кількісно та/або якісно вимірювані показники, які забезпечують оцінювання ефективності реалізованих заходів і на основі аналізу показників дозволяють скоригувати напрями та заходи щодо розвитку кластерів в економіці [4].

Здійснити узагальнення принципів державного регулювання процесів, спрямованих на реалізацію стратегічних завдань у сфері кластеризації соціально-економічних систем має кластерна політика. Така політика передбачає консолідацію зусиль органів державної влади та управління, установ та організацій наукового, виробничого, громадського та інших секторів, в напрямі посилення існуючих та створення умов для створення нових кластерів в економіці. Традиційно імплементація кластерної політики реалізується на основі кластерних програм – алгоритм дій органів державної влади та управління щодо забезпечення соціальної, економічної, організаційної та іншої підтримки кластерних ініціатив на національному рівні (рис. 1).

Державна підтримка реалізованим у рамках стратегії кластеризації соціально-економічних систем в контексті національної безпеки України має базуватись на вивченні результатів їхньої діяльності, які мають відображатись у щорічних звітах кожного кластера. Розвиток кластеризації соціально-економічних систем залежить від структури та співвідношення базових елементів, рівня розподілу та ефективності використання наявних ресурсів. Крім того, для ефективного забезпечення кластеризації соціально-економічних систем необхідною є наявність мережі зовнішніх зв'язків. Виникнення складних зовнішніх зв'язків обумовлено взаємодією органів державної влади та управління, бізнесу, а також наукових, освітніх, фінансових та інших установ зі створення нового або розвитку існуючого кластера у межах одного регіону.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами досліджень можна прийти висновку, що досягнення належного рівня національної безпеки України є можливим завдяки впровадженню дієвої стратегії кластеризації соціально-економічних систем, яка дозволяє підвищувати її стан та досягати стабільності на основі своєчасного реагування на існуючі відхилення, сприяючи розвиненню та збільшенню конкуренції України у міжнародному середовищі.

Стратегія кластеризації соціально-економічних систем в контексті національної безпеки України

Загальна структура стратегії кластеризації соціально-економічних систем

1. Формування основних термінів; визначення принципів організації та взаємодії кластеризації соціально-економічних систем; основні моделі кластеризації.
2. Аналіз зарубіжного досвіду кластеризації соціально-економічних систем та формування висновків щодо очікуваних переваг від кластеризації для національної безпеки України.
3. Оцінка інноваційного потенціалу кластеризації та виявлення існуючих регіональних промислових кластерів.
4. Визначення внутрішніх і зовнішніх чинників у діагностиці умов та перспектив кластеризації соціально-економічних систем у забезпеченні національної безпеки України..
5. Формування стратегічних цілей на основі встановлення довгострокових результатів, що мають бути досягнуті.

Інструменти стратегії кластеризації соціально-економічних систем

1. Створення та підтримка платформ для розвитку процесів кластеризації: операційні витрати та витрати на професійний менеджмент та персонал кластерних організацій; надання їм консультативної підтримки, включаючи можливості участі в державних програмах та стану ринкової кон'юнктури; популяризацію та поширення інформації про кластер всередині країни та за кордоном.
2. Фінансування НДДКР, освітніх, інноваційних проєктів та програм окремих кластерів на основі підтримки спільних проєктів, реалізованих у рамках кластерів.
3. Забезпечення державою значних прямих та непрямих витрат на розвиток кластерів: створення сприятливого для розвитку кластерів бізнес-середовища: використання спеціальних режимів діяльності на території базування кластера, удосконалення фізичної, інноваційної, підприємницької інфраструктури тощо.

Основні завдання реалізації стратегії кластеризації соціально-економічних систем

1. Підтримка кластерних ініціатив у пріоритетних для держави напрямках, які мають найбільший інноваційний та виробничий потенціал.
2. Координація міжінституційних зв'язків між усіма складовими: владою, бізнесом, науковими установами, фінансовими інститутами та громадськістю; розвиток комунікацій, ініціювання спільних проєктів, створення майданчиків для обміну досвідом та залучення нових учасників, забезпечення діяльності спеціалізованих кластерних організацій.
3. Державна підтримка щодо забезпечення в обмеженій кількості промислових кластерів, які мають найбільші перспективи або вже демонструють найкращі результати.
4. Стимулювання інноваційних процесів у кластерних мережах – спільне фінансування проєктів у сфері досліджень, розробок та інновацій, розбудова інноваційної інфраструктури.
5. Зосередження на залученні до кластерів малих та середніх інноваційних підприємств, які в усьому світі є найважливішими генераторами інновацій у промисловості.
6. Інтернаціоналізація кластерних процесів – інтеграція кластерів у глобальні ланцюги доданої вартості, залучення міжнародних експертів для надання консультативної підтримки при формуванні кластерів, забезпечення участі в міжнародних науково-технічних програмах та проєктах, пошук іноземних партнерів для вітчизняних кластерів.
7. Розробка індикаторів ефективності реалізації стратегії – кількісні та/або якісні показники, які дозволять оцінити ефективність реалізованих заходів і на основі аналізу показників скоригувати напрями та заходи щодо розвитку кластерів в економіці.
8. Забезпечення високої гнучкості кластерної програми та можливості її адаптації до мінливих соціально-економічних умов, здатності швидко реагувати на зміни у технологічному середовищі, відкритості до запровадження нових механізмів менеджменту.
9. Забезпечення науково-дослідною базою для досліджень у рамках кластерів та впровадження інновацій, участь держави у здійсненні досліджень щодо економічної доцільності розробки того чи іншого інноваційного продукту та перспектив його комерціалізації.
10. Відбір проєктів, які мають найбільші перспективи інтернаціоналізації та включення до глобальних інноваційних мереж через залучення прямих іноземних інвестицій, трансфер технологій та розвиток співробітництва з іноземними кластерами.
11. Формування ефективної системи зв'язків між суб'єктами формування та реалізації кластерної політики, а також системи відносин між цими суб'єктами та їх повноваження.
12. Планування поступового зменшення бюджетної фінансової підтримки у ході реалізації кластерної програми.
13. Визначення чітких критеріїв вимірювання поточних та кінцевих результатів діяльності кластерів, встановлення

Рис. 1. Концептуальні основи розробки стратегії кластеризації соціально-економічних систем в контексті національної безпеки України

* складено автором на основі [4–7]

Саме кластерний підхід при розробці державної економічної політики щодо розвитку соціально-економічних систем здатний змінити ситуацію в напрямі розвитку виробництва та розширення ринків, а також збільшення зусиль щодо розвитку інноваційного потенціалу в напрямі посилення національної безпеки держави. У зв'язку із цим, подальших досліджень вимагає розробка структурно-логічної моделі кластеризації соціально-економічних систем та моніторинг показників національної безпеки України.

Література

1. Кирилов Ю. Є. Кластери як інструмент підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації / Ю. Є. Кирилов // [Електронне видання] // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2608>
2. Шевченко О. М. Кластеризація як засіб інноваційного розвитку України й бар'єри її реалізації / О. М. Шевченко // Гілея: Науковий вісник Нац. пед. ун-ту ім. М.П. Драгоманова. – 2013. – Вип. 73 (№ 6). – С. 50–51.
3. Маслак О. О. Оцінювання безпеки інноваційного розвитку в умовах кластеризації національної економіки / О. О. Маслак // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 52. – С. 160–170.
4. Осаул А. О. Національна економічна безпека в умовах глобалізації / А. О. Осаул, К. О. Меркулов // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 157–166.
5. Ільчук В.П. Кластерна стратегія розвитку економіки регіону : монографія / В.П. Ільчук, І. О. Хоменко, І. В. Лисенко; Черніг. держ. технол. ун-т. – Чернігів : ЧДТУ, 2013. – 367 с.
6. Розвиток регіонів України на базі кластеризації : монографія / під заг. ред. К.Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ : ЛАНДОН-XXI, 2012. – 392 с.
7. Мішенін Є. В. Глобальне середовище та фінансово-економічна нестабільність : монографія / Є. В. Мішенін, Р. П. Косодій, А. О. Бондаренко. – Суми : МакДен, 2010. – 252 с.

References

1. Kyrylov Yu. Ye. Klasteri yak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky v umovakh hlobalizatsii / Yu. Ye. Kyrylov // [Elektronne vydannia] // Efektyvna ekonomika. – 2013. – № 12. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2608>
2. Shevchenko O. M. Klasterizatsiia yak zasib innovatsiinoho rozvytku Ukrainy y bariery yii realizatsii / O. M. Shevchenko // Hileia: Naukovyi visnyk Nats. ped. un-tu im. M.P. Drahomanova. – 2013. – Vyp. 73 (№ 6). – S. 50–51.
3. Maslak O. O. Otsiniuvannia bezpeky innovatsiinoho rozvytku v umovakh klasteryzatsii natsionalnoi ekonomiky / O. O. Maslak // Ekonomichni innovatsii. – 2013. – Vyp. 52. – S. 160–170.
4. Osaul A. O. Natsionalna ekonomichna bezpeka v umovakh hlobalizatsii / A. O. Osaul, K. O. Merkulov // Visnyk Zaporizkoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky. – 2013. – № 2. – S. 157–166.
5. Ilchuk V.P. Klasterna stratehiia rozvytku ekonomiky rehionu : monohrafiia / V. P. Ilchuk, I. O. Khomenko, I. V. Lysenko; Chernih. derzh. tekhnol. un-t. – Chernihiv : ChDTU, 2013. – 367 s.
6. Rozvytok rehioniv Ukrainy na bazi klasterizatsii : monohrafiia / pid zah. red. K.F. Kovalchuka. – Dnipropetrovsk : LANDON-KhKhH, 2012. – 392 s.
7. Mishenin Ye. V. Hlobalne seredovishche ta finansovo-ekonomichna nestabilnist : monohrafiia / Ye. V. Mishenin, R. P. Kosodii, A. O. Bondarenko. – Sumy : MakDen, 2010. – 252 s.

Надійшла / Paper received: 08.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 339.564:658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-25

ТКАЧЕНКО А. М.

Національний університет «Запорізька політехніка»

ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВІАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ

Стаття присвячена обґрунтуванню підходів до формування експортного потенціалу авіаційних компаній. Автором наголошено, що експортні операції є вагомим передумовою для розширення обсягів послуг, що в свою чергу, дозволяє створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій суб'єкта господарювання на внутрішньому ринку. Розвиток експортних можливостей України має стати підніжжям зовнішньоекономічної діяльності та пришвидшувачем економічного зростання. На формування експортних можливостей позначається багато чинників, що розкривають успішність виходу на зовнішній ринок. Через те що експортні можливості відображають домінуючу функціонування порядку «суб'єкт господарювання – зовнішній ринок», то критеріальною прикметою можливостей суб'єкта господарювання втілювати в життя функцію суб'єкта інтернаціональної економічної діяльності є ступінь задоволення нагальних вимог зовнішнього ринку.

Ключові слова: експортний потенціал, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, зовнішній ринок, авіаційна компанія, економічна діяльність.

TKACHENKO A.

Zaporizhzhya Polytechnic National University

FORMATION OF EXPORT POTENTIAL OF AIRLINES

The article is devoted to substantiation of approaches to the formation of export potential of airlines. The author argues that export operations are an important prerequisite for expanding markets, increasing production and improving product quality. This approach creates a favorable basis for strengthening the competitive position of the enterprise in the domestic market. The development of Ukraine's export opportunities should become the basis of foreign economic activity and accelerator of economic growth. The export potential of airlines reflects the ability to continuously demonstrate and reproduce their competitive advantages in the global transportation market in accordance with constantly changing environmental conditions. Export potential is a complex polysystem. This polysystem has three components - domestic opportunities of the industry, export barriers and opportunities of foreign markets. Current globalization processes are intensifying the processes of transformation of national air transportation and formation of government policy measures to ensure Ukraine's economic security. Many factors affect the formation of export opportunities. These factors are divided into external and internal. Export opportunities reflect the dominant "business entity - foreign market". Therefore, the main criterion of the airline is the degree of satisfaction of foreign market requirements. Depending on this, the export opportunities of the business entity should be adjusted in accordance with the conditions of the foreign market. Improving the internal management procedures for the design of external activities should attract businesses to participate in it proactively. Thus, it will help strengthen the level of export opportunities of Ukraine. The approach to the formation of the mechanism for managing the development of export capabilities of airlines is determined by the properties of the control object. In the current conditions, the formation of export opportunities is a complex process. This process demonstrates the ability of outsiders to continuously identify and restore their competitive prerogatives.

Keywords: export potential, foreign economic activity, export, foreign market, airline, economic activity

Постановка проблеми. Наразі результативна діяльність авіаційних компаній ймовірна за умов керованого розвитку їх експортних можливостей. Проте такий підхід щодо стратегічного мислення є доволі «вузьким місцем» експортного менеджменту вітчизняних авіаційних компаній. Втім мова йде не про інертне відношення до сучасних організаторських розробок, а про проблемно-орієнтований підхід формування механізму керування розвитком експортних можливостей компаній, адаптованих до нинішніх умов міжнародного суперництва. Здебільшого існуючі напрацювання характеризуються фрагментарністю та певною мірою орієнтовані на рішення часткових проблемних аспектів щодо формування механізму керування експортним потенціалом. Проте їх вживання вимагає пристосування модельного базису синтезу систем керування до своєрідних властивостей експортного потенціалу суб'єкта господарювання як об'єкта керування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Методологічні питання керування розвитком експортних можливостей суб'єкта господарювання в умовах сьогодення висвітлюються у роботах таких науковців, як Андришин В.П., Касич А.О., Козік М.О., Матвеев В. В., Мельник О. Г., Надвичний С.А., Ус Т.В., Чернявський І.Ю., Шестакова О.А., Ярмоленко І. К.

Мета роботи полягає у розкритті основних аспектів формування експортного потенціалу суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу. Розвиток експортних можливостей України має стати підніжжям зовнішньоекономічної діяльності та пришвидшувачем економічного зростання. Цікавою є думка Кириченко О.М., що експортний потенціал варто віднести до соціально-економічної категорії, яка віддзеркалює резерви суб'єкта господарювання та дозволяє зберігати або примножувати розмір експорту в тривалій перспективі, використовуючи сукупність зовнішніх і національних факторів, що дозволяють продуктивно конкурувати на міжнародному ринку [3, с. 66]. Як економічна категорія та предмет дослідження експортний потенціал суб'єкта господарювання набув доволі підвищеної уваги у площині міжнародного підприємництва. Тому, як

допускає Кисельова О.М. під експортним потенціалом варто розуміти складову систему зовнішньоторговельних стосунків, котрі реалізуються через експорт послуг чи товарів [4, с. 29].

В теперішніх наукових працях судження про експортний потенціал суб'єкта господарювання як системно-структурну подію знаходять якщо не пряме, то опосередковане підтвердження.

Заслуговує на увагу визначення дефініції експортний потенціал надане в економічній енциклопедії зазначивши, що це є спроможність одного народногосподарського комплексу держави вироблювати на світовий ринок найвищу кількість конкурентоспроможної продукції, надавати максимальну кількість високоякісних послуг і реалізувати потрібну кількість робіт згідно з заявками закордонних компаній або країн [5].

Експортний потенціал авіаційних компаній відзеркалює змогу суб'єкта господарювання безперервно проявляти та репродукувати свої конкурентні прерогативи на світовому ринку перевезень відповідно до умов середовища, котрі повсякчасно перемінюються. Експортний потенціал є доволі складною полісистемою, у котрій виміри кожної складової частини взаємопов'язані та включає три складові – внутрішні можливості галузі, можливості експортних перешкод і можливості закордонних ринків. Нинішні глобалізаційні процеси підштовхують до активізації процесів національних авіаперевезень, а також до формування порядку заходів урядової політики, цілеспрямованих на виведення на сучасний щабель внутрішнього ринку авіаперевезень та належне забезпечення економічної безпеки нашої країни.

З ціллю реалізації існуючих експортних можливостей авіаперевезень виділимо ланцюг прагматичних заходів, котрі потрібно реалізувати найближчою порою: – підготувати цільові програми, котрі забезпечать полегшення процедури формування експортних договорів безпосередньо авіаційними компаніями, скеровувати кошти від наданих послуг на розвиток даної сфери; – забезпечувати прибутковість внутрішнього ринку, а також цінове регулювання за допомогою оптимізації та покращання ринкової інфраструктури; – постійно підтримувати процес розбудови транспортної інфраструктури; – впровадити порядок сертифікації, контролю якості та безпеки авіаперевезень відповідно до світових стандартів; – продукувати зростання прибутковості та конкурентоспроможності авіаперевізників, утримувати конкурентні прерогативи, охороняти інтереси авіаційних компаній на світових ринках спираючись на кардинальне організаційне та технологічне оновлення парку перевізників [6, с. 58-59].

Потенційні можливості авіаційної галузі можна розглядати як сукупність факторів, котрі розкривають силу, спроможності, джерела, кошти, запаси та другі резерви, котрі можна використати в подальшій економічній діяльності. Авіаційна галузь України є доволі потужною та в цілому має позитивну динаміку авіаперевезень (табл. 1).

Таблиця 1

Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2019 рік

	Одиниці виміру	Всього			у т. ч. міжнародні		
		2018р.	2019р.	% 19/18	2018р.	2019р.	% 19/18
Діяльність авіакомпаній							
Перевезено пасажирів	тис.чол.	12533,4	13705,8	109,4	11450,5	12547,2	109,6
в т.ч. на регулярних лініях	-,-	7867,5	8252,4	104,9	6796,1	7107,2	104,6
Виконані пасажиро-кілометри	млрд.пас.км	25,9	30,2	116,6	25,4	29,7	116,9
в т.ч. на регулярних лініях	-,-	15,6	17,4	111,5	15,1	16,9	111,9
Перевезено вантажів та пошти	тис.тонн	99,1	92,6	93,4	98,8	92,0	93,1
в т.ч. на регулярних лініях	-,-	21,1	19,6	92,9	20,8	19,4	93,3
Виконані тонно-кілометри (вантажі+пошта)	млн.ткм	339,7	295,6	87,0	339,6	295,2	86,9
в т.ч. на регулярних рейсах	-,-	92,0	93,0	101,1	91,9	92,9	101,1
Виконано комерційних рейсів	тисяч	100,2	103,3	103,1	84,0	86,7	103,2
в т.ч. регулярних	-,-	67,0	66,6	99,4	52,3	51,6	98,7
Діяльність аеропортів							
Відправлено та прибуло ПС	тис.од.	182,8	201,2	110,1	145,6	162,7	111,7
в т.ч. на регулярних рейсах	-,-	140,3	153,6	109,5	111,5	124,9	112,0
Пасажиропотоки	тис.чол.	20545,4	24334,5	118,4	18357,5	21994,1	119,8
в т.ч. на регулярних рейсах	-,-	15811,1	18833,0	119,1	13658,7	16530,2	121,0
Поштовантажопотоки	тис.тонн	56,4	60,2	106,7	55,2	58,4	105,8
в т.ч. на регулярних рейсах	-,-	51,3	54,1	105,5	50,1	53,0	105,8

Загалом потенціал авіаперевізників визначається наявною кількістю та якістю ресурсів котрі є у даного авіаперевізника, фахом колективу, фінансовими, інформаційними, інноваційними, та іншими здатностями.

Експортний потенціал суб'єкта господарювання в широкому твердженні – це природна граціозна економічна система котра може екстенсивно чи інтенсивно розвиватись, або ж занепадати. Експортний потенціал є характеристикою рухливого стану суб'єкта господарювання, котрий зумовлений цілями його безпосереднього функціонування [4, с. 120].

Наразі експортні можливості суб'єкта господарювання набувають нових високоякісних прикмет котрі відображають не лише ресурсні резерви авіаційної компанії, але й потреби та інтереси держави та її економічних представників. І саме послідні розкривають, якими мають бути експортні можливості зарубіжного авіаперевізника, щоби задовольняти їхні попити та зацікавлення, позначаючись таким чином на формуванні як ресурсної бази, так і других компонентів експортного потенціалу суб'єкта господарювання. Опрацьовуючи теоретичний макет експортних можливостей суб'єкта господарювання, Мельник О.Г. припускає, що більш доцільно використовувати системно-структурний підхід, за котрим експортні можливості варто досліджувати як елемент економічних можливостей фірми, що покриває його зчеплення із сучасним зовнішнім ринком та узвичаєною діяльністю як особистості інтернаціональної економічної практики. Подібний методологічний підхід допускає розкрити експортні можливості суб'єкта господарювання як граціозне системне утворення взаємодіючих і взаємозалежних елементів економічного походження, зовнішньої та внутрішньої дії [7, с.228].

Підсумовуючи зазначені визначення експортних можливостей варто зазначити, що це незалежна і змістовна складова зовнішньоекономічних резервів господарських систем, провідне призначення котрої полягає у забезпеченні запровадження конкурентних прерогатив вітчизняних послуг та зростання їхніх розмірів на зовнішніх ринках. З другого боку, експортні можливості це певний об'єм послуг, котрі економічна система здатна здійснити, залучаючи всі чинники, і реалізувати їх на зовнішніх ринках з як найбільшою продуктивністю для суб'єктів господарювання, галузі та країни в цілому [4].

На формування експортних можливостей позначається багато чинників, що розкривають успішність виходу на зовнішній ринок, котрі можна символічно розділити на два різновиди — внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники — це економіко-географічне розташування, комплекс існуючих ресурсів, розмір внутрішнього ринку розвиненість його інфраструктури, транспарентність домовленостей участі в світогосподарських взаємовідносинах, облаштованість. До зовнішніх чинників відносять прикмети розвитку світової економіки; глобальну конкуренцію; місце держави у світовій торгівлі; рівень економічного розвитку держави й використання успіхів науки, техніки і виробництва. Вони фігурують поза межами національних господарських систем, репрезентуючи тенденції піднесення світового ринку [9, с.112].

Визнання за експортними можливостями функції забезпечення вимог зовнішніх ринків, а також виробничої бази котра формує експортні послуги обумовлює потребу обговорення експортного потенціалу суб'єкта господарювання з двох позицій: перша — як безпосередньо споживчих можливостей котрий реалізує ціль експортної сфери суб'єкта господарювання, яка розвертається у процесі задоволення вимог зовнішнього ринку; друга — як безпосередньо відтворювальні можливості котрі реалізують мету керування розвоєм експортної діяльності суб'єкта господарювання, що полягає у забезпеченні інтернаціональної конкурентоспроможності й стійкого функціонування фірми на зовнішньому ринку. Така методологічна структура продукує основи формування експортних можливостей у площині стану системи «суб'єкт господарювання — зовнішній ринок» як порядку сполучених судин зі зворотним взаємозв'язком.

За існуючою класифікацією головні ресурси, хоча і лишаються речовим підніжжям експортного виробництва, але все ж по троху втрачають особисте призначення як внутрішній чинник формування експортних можливостей, через те що можуть бути компенсовані за допомогою ресурсів зовнішнього походження. І навпаки, розвинуті ресурси, передусім такі як інфраструктура інтернаціонального підприємництва, науковий потенціал, інформаційно-технологічний і освітній рівень спеціалістів фірми, доки що доволі впевнено опираються на своє внутрішнє походження, через те що їх практично неможливо купити на ринку. Але наразі їхні втрати внаслідок «втрати інтелекту» стають для вітчизняних суб'єктів господарювання все більш відчутнішими. Призначення спеціалізованих ресурсів понад усе розростається в умовах інноваційної та технологічної конкуренції на зовнішніх ринках, коли помітними характеристиками послуг стають їх інформаційність та наукоємність. Наразі поки що за рівнем інноваційного та технологічного розвитку експортні можливості вітчизняних суб'єктів господарювання лишаються позаду від можливостей авіаперевізників розвинутих держав. Інституційний складник експортних можливостей суб'єктів господарювання відображує нормативне та правове поле діяльності і розвитку експортоорієнтованих фірм. Це поле не обмежується тільки національним та державним простором, але й охоплює інтернаціональні норми та правила регулювання світогосподарського взаємодіяння, які в апріорі мають певні міждержавні витоки та відображають в собі національні інтереси держав із їх суперечностями і асиметріями в здібностях виконання, що вносить суттєві переми в інституційний механізм регулювання піднесення експортних можливостей суб'єкта господарювання [7, с. 229].

Таким чином експортний потенціал суб'єкта господарювання можна характеризувати як системне явище, що розкриває перспективу суб'єкта господарювання втілювати в життя функцію суб'єкта інтернаціональної діяльності, задовольняючи вимоги зовнішніх ринків, характер яких пов'язаний з реалізацією експортної функції суб'єкта господарювання. Через те що експортні можливості відображають доміанту функціонування порядку «суб'єкт господарювання — зовнішній ринок», то критеріальною прикметою можливостей суб'єкта господарювання втілювати в життя функцію суб'єкта інтернаціональної економічної діяльності є ступінь задоволення нагальних вимог зовнішнього ринку. В залежності від цього експортні можливості суб'єкта господарювання як об'єкта керування породжує зворотні імпульси, які

мають корегувати порядок експортної діяльності суб'єкта господарювання до нестійких умов сучасного зовнішнього ринку [8, с. 230].

Формування продуктивного механізму піднесення і здійснення експортних можливостей вимагає розв'язання прийдешніх питань:

- проведення модернізації нормативно-правового поля, яке налаштовує піднесення експортного потенціалу нашої країни;
- налагодження порядку достовірної зовнішньоекономічної інформації та діяльності інформаційних консультативних служб у обласних центрах;
- суттєве зниження податкового навантаження на сучасні експортні послуги;
- побудова оперативної діяльності у векторі життєдіяльного просування й охорона інтересів за кордоном експортерів нашої країни;
- запровадження стимулюючих механізмів стосовно збільшення розмірів експорту послуг у площині вітчизняного бізнесу [9, с. 112].

Механізм керування піднесенням експортних можливостей суб'єкта господарювання має ієрархічну побудову, що включає: – профіль урядового регулювання експортної функції із проблемним та орієнтованим блоками, у котрому за еталонами важливості, масштабності та гостроти урядового втручання відбувається ранжування та скринінг питань піднесення експортних можливостей авіаційної галузі котрі потребують програмного рішення, програмного та цільовим блоків, у котрому за наслідками скринінгу та відбирання проблем розвитку експортних можливостей авіаційної галузі та, відповідно до Закону нашої країни «Про державні цільові програми», відбувається розроблювання ідеї, експертиза проекту, своєчасна паспортизація та відповідне затвердження урядової цільової програми піднесення експортних можливостей авіаційного комплексу України; – підсистему забезпечення із функціональним, ресурсним і організаційним блоками, за котрими виділяються розміри та побудова ресурсів, потрібних для здійснення задуму, сукупність функціональних заходів і організаційна та адміністративна побудова, що вбезпечує координацію впливів на здійснення цілей плану; – корпоративний профіль керування, у котрому за аксіомою суміщеності завдань та цілей макро-, мезо- та макрорівнів керування визначається послідовністю вироблення раціональних адміністративних вирішень. Динаміка експорту вантажів з України надано в таблиці 2.

Таблиця 2

Експорт перевезень авіаційними компаніями України

Роки	Обсяг експорту, млн. дол. США	Абсолютне відхилення від попереднього року, млн. дол. США	Темп росту до попереднього року, %
2015	664,9	-	-
2016	554,3	-110,6	83,4
2017	801,3	247,0	144,6
2018	838,8	37,5	104,7
2019	913,2	74,4	108,9

Провідну функцію у механізмі керування розвитком експортних можливостей суб'єкта господарювання втілює в життя програмно-цільове об'єднання, котре працює у двох режимах і продукує два види адміністративних ухвал – очевидні (жорсткі) і опосередковані (м'які). Очевидні (жорсткі) програмні рішення пов'язані із прямим впливом на об'єкт керування при створенні нинішніх експортоорієнтованих суб'єктів господарювання та первородному формуванні їх експортних можливостей, що вимагають безсумнівної бюджетної підтримки. Опосередковані (м'які) це лад функціонування програмно-цільового об'єднання пов'язаний із застосуванням положень координації, котрі покривають погоджене взаємодіяння макро-, мезо- та макрорівнів керування розвитком експортних можливостей суб'єкта господарювання.

Порядок функціонування програмно-цільової коаліції окреслюється ступенем агрегування механізму керування розвитком експортних можливостей суб'єкта господарювання, але нинішньою тенденцією є широковідоме вживання положень «розв'язування взаємодії», коли суб'єктом господарювання робиться незалежний відбір методів урядового стимулювання експорту, та «утворення коаліцій», коли програмно-цільове об'єднання підштовхує до горизонтальної взаємодії підприємств – у формі створення технопарків і кластерів, з цілью нарощування їх експортних можливостей [1, с. 140].

Висновки з проведеного дослідження. Досліджуючи рівень експортних можливостей авіаційної галузі, можна твердити про наявність конкурентоспроможності національних компаній на світових ринках та споживчого попиту на них. Чергове виконання започаткованої стратегії піднесення експортних можливостей авіаційних компаній нашої країни буде схвально позначатися на ступінь їхньої участі на міжнародних ринках, примножувати значення та інтерес національних фірм у зовнішній торгівлі. Покращення внутрішніх управлінських процедур оформлення зовнішньої діяльності та удосконалення регуляторного оточення приверне суб'єктів господарювання до ініціативної участі в ній та суттєво підсилить рівень експортних можливостей нашої країни. Підхід до формування механізму керування розвитком експортних можливостей авіаційних компаній визначається врахуванням властивостей об'єкта

керування. У нинішніх умовах формування експортних можливостей є доволі складним процесом, котрий віддзеркалює здатність суб'єктів зовнішньої діяльності безперервно виявляти та відновлювати свої конкурентні прерогативи адекватно до умов оточення.

Література

1. Шестакова О.А. Методологічні аспекти формування механізму управління розвитком експортного потенціалу машинобудівного підприємства / О.А. Шестакова // *Ukrainian Journal of Applied Economics*. – 2017. – Volume 2. – Issue 1. – pp. 137-145.
2. Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства / В.П. Андришин // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – Сер. Економічні науки. – 2014. – Випуск 5. – Частина 2. – С. 11-14.
3. Чернявський І.Ю. Прогнозування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України з урахуванням рівня розвитку вітчизняної селекції / І.Ю. Чернявський // *Український журнал прикладної економіки*. – 2019. – Том 4. – № 4. – С. 199-208.
4. Касич А.О. Зовнішній аспект аналізу експортного потенціалу металургійних підприємств України / А.О. Касич // *Інвестиції: практика та досвід*. – Економічна наука. – 2020. – № 3. – С. 26-31.
5. Матвеев В.В., Яромленко І.К. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / В.В. Матвеев, І.К. Яромленко // *Ефективна економіка*. – 2015. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_34.
6. Надвичний С.А. Сучасні умови формування та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів України / С.А. Надвичний // *Економічний аналіз*. – 2018. – Том 28. – № 3. – С. 56-61.
7. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу / О.Г. Мельник // *Проблеми економіки*. – Сер. Економіка та управління підприємствами. – 2017. – № 1. – С. 226-231.
8. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства / Т.В. Ус // *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. Сер. Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв: Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2018. – Випуск 22. – С. 119-127.
9. Козік М.О. Вплив експортного потенціалу на розвиток господарського комплексу регіонів в умовах активізації євроінтеграційних процесів / М.О. Козік // *Економічна наука*. Сер. Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 20. – С. 111-114.

References

1. Shestakova O.A. (2017) Metodologichni aspekty formuvannya mekhanizmu upravlinnia rozvytkom eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva [Methodological aspects of formation of the mechanism of management of development of export potential of the machine-building enterprise]. *Ukrainian Journal of Applied Economics*, Vol. 2, no. 1, pp. 137-145.
2. Andryshyn V.P. (2017) Faktory efektyvnosti eksportnoi diialnosti pidpriemstva [Factors of efficiency of export activity of the enterprise]. *Scientific Bulletin of Kherson State University.- Ser. Economic sciences*, Vol. 5, no. 2, pp. 11-14.
3. Cherniavskiy I.Iu. (2019) Prohnozuvannya eksportnoho potentsialu pidpriemstv zernovoi haluzi ukrainy z urakhuvanniam rivnia rozvytku vitchyznianoї selektsii [Forecasting the export potential of the enterprises of the grain industry of Ukraine taking into account the level of development of domestic selection]. *Ukrainian Journal of Applied Economics*, Vol. 4, no. 4, pp. 199-208.
4. Kasych A.O. (2020) Zovnishnii aspekt analizu eksportnoho potentsialu metalurhiinykh pidpriemstv Ukrainy [External aspect of the analysis of export potential of metallurgical enterprises of Ukraine]. *Investments: practice and experience. - Economic science*, no. 3, pp. 26-31.
5. Matvieiev V. V., Yarmolenko I. K. (2015) Eksportnyi potentsial pidpriemstva: sutnist i osoblyvosti formuvannya [Export potential of the enterprise: essence and features of formation]. *Efficient economy*, no. 1, Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_34 (accessed 10 January 2021).
6. Nadvynychnyi S.A. (2018) Suchasni umovy formuvannya ta realizatsii eksportnoho potentsialu ahrarnoi sfery rehioniv Ukrainy [Modern conditions for the formation and implementation of the export potential of the agricultural sector of the regions of Ukraine]. *Economical analysis*, Vol. 28, no. 3, pp. 56-61.
7. Melnyk O. H. (2017) Eksportnyi potentsial pidpriemstva: sutnist i metodologichni osnovy analizu [Export potential of the enterprise: essence and methodological bases of the analysis]. *Problems of the economy.- Ser. Economics and business management*, no. 1, pp. 226-231.
8. Us T.V. (2018) Sutnist ta analiz metodychnykh pidkhdov do otsinky eksportnoho potentsialu pidpriemstva [The essence and analysis of methodological approaches to assessing the export potential of the enterprise]. *World economy and international economic relations.- Global and national economic problems*, Vol. 22, pp. 119-127.
9. Kozik M.O. (2015) Vplyv eksportnoho potentsialu na rozvytok hospodarskoho kompleksu rehioniv v umovakh aktyvizatsii yevrointehratsiinykh protsesiv [The impact of export potential on the development of the economic complex of the regions in terms of intensification of European integration processes]. *Economic science.- Investments: practice and experience*, no.20, pp. 111-114.

Надійшла / Paper received: 09.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 631.11:330.322

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-26

ХІОНІ Г.О.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

УПРАВЛІННЯ МЕТОДИЧНИМИ ПІДХОДАМИ ЩОДО АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою даного дослідження є оцінка діючого методологічного забезпечення аналізу показників інвестиційної привабливості підприємств та проєктів агробізнесу, визначення недоліків та обґрунтування пропозицій з метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо доцільності інвестування. Досліджено, затверджені на законодавчому рівні, методики аналізу показників інвестиційної привабливості підприємств, визначено їх недоліки.

В результаті проведеного дослідження дістало подальшого розвитку методика аналізу показників інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств з врахуванням галузевих особливостей, що включає наступні показники: еколого-економічний ефект, бюджетний ефект, показник соціальної ефективності проєкту, коефіцієнт ефективності витрат на модернізацію, показник економічного ефекту від впровадження інновацій. Використання даних показників дозволить підвищити ефективність управління показниками інвестиційної привабливості інвестицій.

Ключові слова: управління інвестиціями, методичні підходи, інвестиційна привабливість, рентабельність, комплексний аналіз, Due Diligence.

KHIONI G.

National Scientific Center "Institute Agrarian Economics"

MANAGEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF INDICATORS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The purpose of this study is to assess the current methodological support for the analysis of indicators of investment attractiveness of enterprises and agribusiness projects, identify shortcomings and justify proposals in order to make effective management decisions on the feasibility of investing. Methods of analysis of indicators of investment attractiveness of enterprises, approved at the legislative level, are investigated, their shortcomings are defined.

Indicators of investment attractiveness are indicators on the basis of which investors determine the feasibility of investing. In most cases, in order to make effective management decisions, it is customary to conduct a comprehensive analysis. One of the methods of independent inspection of an enterprise or object for investment, based on an integrated approach, is the Due Diligence method. To date, there is no single comprehensive method of Due Diligence. Such verification is carried out by enterprises with the use of foreign practices, with the adaptation of the methodology to the peculiarities of the national business and economic environment, as well as with the use of national methods of analysis and evaluation of enterprises.

Having analyzed the methodological support for the analysis of enterprises in Ukraine, we can state that the main criteria for assessing the financial stability of the enterprise are: financial stability, profitability, solvency, creditworthiness, liquidity and business activity. According to the functional purpose, the assessment of agribusiness enterprises has the same methodology as the assessment of enterprises of other sectors of the economy. However, when analyzing the performance of agricultural enterprises, it is necessary to take into account specific objects - biological assets of plant and animal origin, seasonality, climatic conditions, land relations, heterogeneity of equipment and means of production over time.

As a result of the study, the method of analysis of investment attractiveness of agricultural enterprises taking into account sectoral characteristics was further developed, including the following indicators: environmental and economic effect, budget effect, social efficiency of the project, efficiency of modernization, efficiency of innovation. The use of these indicators will increase the efficiency of managing indicators of investment attractiveness of investments.

Key words: investment management, methodical approaches, investment attractiveness, profitability, complex analysis, Due Diligence.

Управління інвестиційними процесами повинно ґрунтуватись на основі поглибленого аналізу показників діяльності підприємства. Показники інвестиційної привабливості на сьогодні є свого роду індикаторами, на основі яких інвестори, кредитори та інші зацікавлені особи визначають чи доцільно вкладати кошти в той чи інший проєкт або інвестувати в модернізацію підприємства.

На основі показників інвестиційної привабливості можна сформулювати інвестиційну стратегію, визначити слабкі місця, активувати можливі приховані резерви, мобілізувати фінансові джерела. В багатьох інформаційних джерелах містяться загальні підходи до аналізу та оцінки показників інвестиційної привабливості підприємств, що в більшості випадків орієнтовані на промислові підприємства та не враховують галузевих особливостей.

Питанню підвищення ефективності показників інвестиційної привабливості та їх ефективного управління присвячені праці Валінурової Л.С., Гайдуцького А.П., Демі Д.І. [2], Ізмайлова Я.О., Музиченко А.О. [8], Кісіля М.І., Савчука В. К. [8], Стецюк Л.С., Столярчук Н.М. [1], Шеремета А.Д. [9] та інших, проте єдиних методичних підходів управління показниками інвестиційної привабливості, які б враховували галузевий аспект та вимоги сучасного виробничого середовища, не існує.

В більшості випадків, з метою прийняття ефективних управлінських рішень, прийнято проводити комплексний аналіз, так як саме він охоплює максимальну кількість аспектів діяльності підприємства. Шеремет А.Д. наводить наступне визначення комплексного аналізу «ще повний, тобто усесторонній аналіз, а також системний аналіз, який передбачає наявність єдиної мети, узгодженості та одночасності аналізу всіх показників і сторін господарської діяльності у взаємозв'язку» [9]. Рядом авторів розроблена система показників комплексного аналізу [8], що полягає в аналізі операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства та його повного виробничого циклу (постачання – виробництво – реалізація).

За дослідженнями ряду авторів визначено, що «інвестиційна привабливість це характеристика фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив його розвитку і можливості залучення інвестиційних ресурсів. При цьому зазначається, що інвестиційну привабливість підприємства в основному характеризують наступні коефіцієнти: виробничих фондів, фінансової стабільності, фінансової незалежності, фінансової залежності, фінансового ризику, фінансової стійкості. Для оцінки показників діяльності підприємства використовуються в основному дані, отримані з бухгалтерського балансу та звіту про фінансові результати» [1].

Інші вчені стверджують, що: «Інвестиційна привабливість – економічна категорія, що характеризується ефективністю використання майна підприємства, його платоспроможністю, стійкістю фінансового стану, здатністю до розвитку на базі підвищення прибутковості капіталу, техніко-економічного рівня виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції» [3].

Однією із методик незалежної перевірки підприємства чи об'єкта на предмет залучення інвестицій є методика Due Diligence, яка включає в себе комплексний підхід до аналізу (табл. 1). За твердженням науковців: «Due diligence – це процедура формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування, яка включає в себе аналіз інвестиційних ризиків, незалежну оцінку об'єкту інвестування, повне дослідження діяльності компанії, комплексну перевірку її фінансового стану та позицій на ринку» [2].

Таблиця 1

Процедури Due Diligence

Методичні прийоми	Характеристика	Об'єкти
General Due Diligence	комплексна суцільна перевірка діяльності підприємства, що включає Financial Due Diligence, Tax Due Diligence, Legal Due Diligence, Operational Due Diligence	перевірка всіх аспектів діяльності компанії, включаючи юридичні питання, фінансовий стан, питання оподаткування, якість менеджменту, комерційну діяльність, місце компанії на ринку.
Financial Due Diligence	ґрунтується на фінансовому аналізі показників звітності	аналіз показників фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, рентабельності, тощо
Tax Due Diligence	відповідність податкових баз нарахованим та сплаченим податкам	податкові звіти, вартість амортизаційних нарахувань, підстави зменшення бази оподаткування під час нарахування податку на прибуток
Legal Due Diligence	дотримання договірних відносин, наявність дозволів, ліцензій, реєстрацій	трудові договори, статут, реєстраційні документи, ліцензії договори оренди, тощо
Operational Due Diligence	перевірка операційної, виробничої частини як на мікрорівні так і на макрорівні	дані управлінського обліку щодо витрат та собівартості продукції, послуг; дані щодо обсягу випуску продукції; точки беззбитковості; дані стосовно ринкового середовища; місткості ринку.

* узагальнено автором

Отже найбільш інформативним є General Due Diligence. Дані Operational Due Diligence дозволяють здійснювати прогнозування вартості бізнесу у майбутньому чи дохідності інвестиційного проекту. В загальному процедури Due Diligence найбільше підходять для аналізу результативності інвестиційних проектів, в тому числі і для проектів редевелопменту в агробізнесі.

Окрім визначених методичних прийомів останнім часом виділяють Інформаційний Due Diligence та Екологічний Due Diligence. Інформаційний передбачає аналіз інформаційного забезпечення ділових партнерів, а також зосередження у вивченні: ризиків доступності інформації, ризиків повноти інформації, ризиків своєчасності інформації, ризиків достовірності інформації. Екологічний Due Diligence полягає в аналізі екологічних наслідків реалізації проекту чи діяльності підприємства та включає: ризик впливу на навколишнє середовище, ризик екологічного оподаткування, ризик надзвичайних ситуацій, ризик додаткових витрат [4].

Враховуючи аграрний напрям залучення інвестицій та необхідність сталості розвитку сільського господарства вважаємо за необхідне ввести ще один напрямок – соціально-орієнтований Due Diligence, що направлений на оцінку впливу діяльності агробізнесу чи редевелопменту проекту на розвиток сільських територій, взаємодію з об'єднаними територіальними громадами, відповідність напрямків діяльності підприємства вимогам часу, потребам продовольчої безпеки, тощо.

В більшості випадків аналіз інвестиційної привабливості звужується до методики фінансового аналізу підприємства. Метою останнього є аналіз показників рентабельності, ефективності реалізації проекту з точки зору інвесторів, аналіз фінансових показників підприємства на дату балансу та прогнозування майбутнього фінансового стану. За дослідженнями: «Особлива увага при проведенні Due Diligence приділяється аналізу грошових потоків та ліквідності поточних операцій, а також факторам, які здатні їх посилити або послабити в найближчій перспективі. Як правило, роботи Due Diligence охоплюють історичний період до 3-х останніх звітних років; обрій прогнозу охоплює період до 2-х років. Плани менеджменту відносно загальних перспектив бізнесу, обсягів продажу та прибутковості також аналізуються в контексті існуючих (поточних) показників.

Основний акцент аналізу під час Buy side due diligence направлений на аналіз фактичного фінансового стану підприємства, його стійкості та ліквідності та грошових потоків в результаті операційної діяльності. Як уже зазначалось, регламентованих методик due diligence, тим паче в Україні не існує. На сьогоднішній день є затверджені методичні рекомендації щодо комплексного аналізу. Фундаментальною концепцією методичного забезпечення комплексної оцінки бізнесу є аналіз фінансового стану, що ґрунтується на коефіцієнтному методі.

Серед затверджених національних методик аналізу діяльності підприємства лише дві пов'язані з сільським господарством, одна з яких передбачає планування та калькулювання собівартості продукції, інша визначення рівня рентабельності діяльності підприємств. Дані методики враховують галузевий аспект, однак не призначені для комплексного аналізу стану сільськогосподарського підприємства. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості передбачає комплексний аналіз діяльності суб'єкта господарювання, однак не враховує галузеві особливості.

Здійснивши аналіз методичного забезпечення аналізу діяльності підприємств в Україні, можемо констатувати, що основними критеріями, за якими оцінюється фінансова стабільність підприємства є: фінансова стійкість, рентабельність, платоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність і ділова активність.

За функціональним призначенням оцінка діяльності підприємств агробізнесу має однакову методологію з оцінкою діяльності підприємств інших галузей економіки. Однак, здійснюючи аналіз показників ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, варто враховувати специфічні об'єкти – біологічні активи рослинного і тваринного походження, сезонність роботи, природно-кліматичні умови, земельні відносини, неоднорідність завантаженості техніки та засобів виробництва в часі.

Головним показником, що має вплив на інвестиційну привабливість підприємства чи проекту є показник рентабельності. Відповідно до чинного законодавства, рентабельність є відносною величиною, що виражена у відсотках, що характеризує ефективність застосованих у виробництві (авансованих) ресурсів уречевленої праці чи ефективність поточних витрат, що визначається співвідношенням доходу (виручки) від реалізації продукції до її повної собівартості [5].

Варто звернути увагу на окремі показники інвестиційної привабливості проекту редевелопменту в агробізнесі. Головною метою даного виду проекту є отримання комерційного доходу шляхом створення додаткової вартості об'єкта редевелопменту.

Ряд вчених наголошує, що «оцінка ефективності конкретного проекту редевелопменту є векторною величиною, тому для її формалізації доцільно використовувати інструментарій функціонально-вартісного аналізу [6, 107]».

Тобто, коли об'єктом інвестування, купівлі-продажу є земельна ділянка, сільськогосподарське підприємство, то крім доходу, вираженого в грошовому еквіваленті важливим є і соціальний ефект, тобто важливість перепрофілювання об'єкту саме на даній території. У свою чергу рентабельність проекту створюється в тому числі і цінністю проекту для всіх його учасників та навколишнього середовища. І чим більша ця цінність, тим більшою є комерційна вартість проекту по відношенню до витрат на його реалізацію. В зміст слова «цінність» в даному випадку вкладають розуміння корисності. Для відображення корисності проекту інвестор використовує критерій рентабельності з метою вирішення питання підвищення ефективності управління проектом.

Деякі дослідники висловлюють думку, що «корисність означає ступінь задоволення суб'єкту від споживання товару або виконання будь-якої дії. Корисність включає також важливу психологічну складову, що полягає у здатності приносити задоволення, усвідомленні соціального значення [7, 110]».

Тобто зі сторони функціонального аналізу та корисності інвестиційна привабливість об'єкту агробізнесу визначається не тільки рівнем комерційного доходу (рентабельністю), а й соціальним, державним, екологічним, технологічним напрямками. З огляду на вищесказане, вважаємо за доцільне доповнити методику визначення інвестиційної привабливості майнових об'єктів агробізнесу наступними показниками (табл. 2).

Сучасні норми щодо управління будь-якими інвестиційними проектами вимагають відповідності щодо європейських стандартів оцінки, які не обмежуються лише показниками рентабельності та фінансової стійкості. Отже, з точки зору функціонально-вартісного аналізу на інвестиційну привабливість проекту редевелопменту мають вплив також часткові критерії: екологічна значимість, технологічна значимість, соціальна значимість, бюджетна значимість, інноваційна значимість.

Таблиця 2

Удосконалення методики визначення інвестиційної привабливості майнових об'єктів агробізнесу

Показник	Формула розрахунку	Оптимальне значення
Еколого-економічний ефект	$E = \frac{\sum P}{\sum F}$	P – сумарна вартість використаних природних ресурсів (у грошовому вираженні); E – економічний ефект
	$E = E_0 - (P + EШ + Z)$	E ₀ – загальна економічна ефективність від проекту; P – вартість використаних природних ресурсів; EШ – прогнозовані збитки від забруднення навколишнього середовища; Z – вартість природоохоронних заходів
Бюджетний ефект	$E_d = \sum \Delta P > P$	$\sum \Delta P$ – сума приросту податкових платежів до бюджету протягом нормативного періоду окупності інвестицій у результаті реалізації проекту; P – втрати бюджету від підвищення нормативу списання на собівартість витрат на державну підтримку
Показник соціальної ефективності проекту	$E_{соц} = \sum \frac{\text{Соціальний ефект}}{(1+K)^t} - \text{початкові інвестиції}$	K – коефіцієнт рентабельності інвестицій t – період часу.
Коефіцієнт ефективності витрат на модернізацію	$E_{рм} = \frac{R_i + M + Se}{K_n + \alpha + \beta + Sa}$	R _i – витрати на проведення капітального ремонту устаткування, грн.; M – витрати на модернізацію, грн.; Se – перевищення експлуатаційних витрат щодо капітально відремонтованого або модернізованого об'єкта над поточними витратами щодо нового об'єкта (устаткування, технології), грн.; K _n – вартість придбання (ціна) та витрати для введення в експлуатацію нового об'єкта, грн.; Sa – втрати від недоамортизації діючого устаткування, грн.; a і b – коефіцієнти, що враховують співвідношення, відповідно, продуктивності діючої та нової машини (a) та тривалості ремонтного циклу тих самих типів устаткування (b)
Показник економічного ефекту від впровадження інновацій	$E_{н} = (B_1 + B_2) \cdot Q_n - B_n$	де B ₁ і B ₂ – витрати створення одиниці продукції без застосування та із застосуванням науково-технічних знань; Q _n – кількість одиниць наукомісткої продукції; B _n – витрати на проведення НДКР.

* запропоновано автором

Література

1. Bilochenko, A., Stoliarchuk, N., Matviienko, A., Kyrylov Yu., Sadovska, I., Khioni, H. (2020). Innovation as an important production factor and a factor in increasing the investment attractiveness of the agricultural sector. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 42(4), 458–465. <https://doi.org/10.15544/mts.2020.47>.
2. Дема Д.І. Due diligence в управлінні ризиками при використанні об'єктів інтелектуальної власності. *Інтелектуальна економіка: глобальні тенденції та національні перспективи: матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.*, 26 трав. 2016 р., Житомир: ЖНАЕУ, 2016. С. 125-130.
3. Колмыкова Т.С. *Инвестиционный анализ: Учеб. пособие.* – М.: ИНФРА-М, 2009. – 204 с.
4. Кузьменко А. Due diligence в українських реаліях [Електронний ресурс]. Режим доступу: uz.liga.zakon.ua/ua/magazine_article/EA01066.
5. Методика розрахунку рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств: наказ Державного комітету статистики України 14.02.2011 № 33.
6. Новожилова М.В., Бондаренко Е.С. Концепция редевелопмента как инструмента повышения экономической эффективности города. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2010. № 1/3(43). С.12-14, 107.
7. Новожилова М.В., Бондаренко Е.С. Построение динамической функции полезности инвестора в задаче выбора функционального назначения объекта недвижимости. *Системы обработки информации*. 2015. Вып. 3(128). С. 107-111.
8. Савчук В. К., Музиченко А.О. та ін. *Управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: інформаційно-аналітичне забезпечення*. К.: ЦП Компрінт, 2017.
9. Шеремет А.Д. *Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: [Учебник для вузов]*. / Шеремет А.Д. – М.: ИНФРА, 2006, - 415 с.

References

1. Bilochenko, A., Stoliarchuk, N., Matviienko, A., Kyrylov Yu., Sadovska, I., Khioni, H. (2020). Innovation as an important production factor and a factor in increasing the investment attractiveness of the agricultural sector. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 42(4), 458–465. <https://doi.org/10.15544/mts.2020.47>.

2. Dema D.I. Due diligence v upravlinni ryzykamy pry vykorystani obiektiv intelektualnoi vlasnosti. Intelektualna ekonomika: hlobalni tendentsii ta natsionalni perspektyvy: materialy II Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf., 26 trav. 2016 r., Zhytomyr: ZHNAEU.
3. Kolmykova T.S. Investitsionnyi analiz: Ucheb, posobiie. – M.: INFRA-M, 2009. – 204 s.
4. Kuzmenko A. Due diligence v ukraiinskykh realiakh. URL.: http://uz.liga.zakon.ua/ua/magazine_article/EA01066.
5. Metodyka rozrakhunku rivnya rentabelnosti silskohospodarskoi diialnosti silskohospodarskykh pidpryyemstv: nakaz Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy 14.02.2011 № 33.
6. Novozhilova M.V., Bondarenko Ye.S. Kontsepsiya redevelopment kakh instrumenta povysheniya ekonomicheskoy effektivnosti goroda. Vostochno-Yevropeyskiy zhurnalпередovykh tekhnologiy. 2010. № 1/3(43). S.12-14, 107.
7. Novozhilova M.V., Bondarenko Ye.S. Postroyeniye dinamicheskoy funktsii poleznosti investora v zadache vybora funktsionalnogo naznacheniya obyektu nedvizhimosti. Sistemi obrobki informatsii. 2015. Vip. 3(128). S. 107-111.
8. Savchuk V. K., Muzychenko A.O. ta in. Upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpryyemstv: informatsiyno-analitychne zabezpechennya. K.: TSP Kompynt, 2017.
9. Sheremet A.D. Kompleksnyi ekonomicheskii analiz khozyaystvennoy deyatelnosti: [Uchebnik dlia vuzov]. / Sheremet A.D. – M.: INFRA, 2006, - 415 s.

Надійшла / Paper received: 13.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 332.1+664

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-27

ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П.,
КВІТКА Т. В., КОРЕНЕЦЬ Ю. М.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПАРАДИГМИ ЗДОРОВОГО ХАРЧУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ РЕГІОНУ З ТЕХНОГЕННИМИ ТЕРИТОРІЯМИ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ

Розроблено систему моделювання і оптимізації рецептури смарт-продукту харчування для людей, які працюють і мешкають на території з техногенним тиском та побудовано фрейм цифрової платформи. Завдяки фреймам та алгоритмам занесеним в програмне середовище цифрова платформа «Їжа» оцінює нутрієнтний склад продукту, властивості об'єкту досліджень, аналізує інформацію і створює бази даних, прецедентів, знань і оперативних даних. Обґрунтовано принципи імітаційного моделювання смарт-продуктів харчування за допомогою цифрової платформи «Їжа» збалансованих за нутрієнтним складом, які можна рекомендувати для певних категорій людей: з важкими умовами праці (служби) та таких, що мешкають на територіях з техногенним забрудненням. Система дозволяє в реальному часі виконувати оцінку екологічних характеристик сировини (екологічність, безпечність, функціонально-технологічні властивості, хімічний склад, харчову та енергетичну цінність) та смарт-продукту харчування. Розроблені смарт-продукти з нутрієнтнозбалансованими м'ясопродуктами мають оздоровчі і профілактичні властивості та рекомендуються до споживання гірникам, воїнам ЗСУ та людям, що мешкають на забруднених територіях. Соціально-економічний ефект від розроблених продуктів харчування досягається за рахунок багатфакторного профілактичного впливу на організм людини, який виникає під впливом збалансованої сукупності корисних нутрієнтів та біологічно активних речовин.

Ключові слова: смарт-продукти, цифрова платформа, фрейми, моделювання рецептур.

KHOROLSKY V., KVITKA T., KORENETS Y.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

SOCIO-ECONOMIC PARADIGMS OF HEALTHY NUTRITION OF WORKERS OF THE REGION WITH TECHNOGENIC TERRITORIES DURING THE PANDEMIC PERIOD

The current stage of development of the quality of life of the Ukrainian people is associated with the period of the coronavirus pandemic and the need to solve the problem of healthy nutrition, rational use of energy and material resources. The development of a smart food system for soldiers of the Armed Forces, miners, metallurgists and people living in areas with high levels of pollution in the conditions of probable diseases on Covid-19 requires innovative solutions to develop a wide range of competitive products with high consumer properties.

Developed a system for modeling and optimizing the recipe of smart food for people who work and live in areas with man-made pressure and built a digital platform frame. Digital platform "Food" evaluates the nutritional composition of the product, the properties of the object of study, analyzes information and creates databases, precedents, knowledge and operational data through frames and algorithms introduced into the software environment. The principles of simulation modeling of smart food products with the help of digital platform "Food" balanced in nutritional composition are substantiated. Such products can be recommended for certain categories of people: with difficult working conditions (services) and those living in areas with man-made pollution. The system allows real-time assessment of the environmental characteristics of raw materials (environmental friendliness, safety, functional and technological properties, chemical composition, nutritional and energy value) and smart food. Developed smart products with nutrient-balanced meat products have health and preventive properties and are recommended for consumption by miners, soldiers of the Armed Forces of Ukraine and people living in areas with man-made pollution. Socio-economic effect of the developed food is achieved due to the multifactorial preventive effect on the human body. The preventive effect for the human body occurs under the influence of a balanced set of useful nutrients and biologically active substances.

Keywords: smart products, digital platform, frames, recipe modelin.

Постановка задачі. Сучасний етап розвитку якості життя українського народу пов'язаний з періодом коронавірусної пандемії та необхідності вирішення проблеми здорового харчування населення, раціонального використання енергетичних та матеріальних ресурсів. Розробка системи смарт-харчування для воїнів ЗСУ, гірників, металургів та людей, що мешкають на територіях з високим рівнем забруднення в умовах ймовірних захворювань на Covid-19, вимагає інноваційних рішень щодо розробки широкого асортименту конкурентоспроможної продукції з високими споживчими властивостями [1]. Цю проблему потрібно вирішувати за рахунок впровадження високих технологій з використанням безлюдних технологій, новітніх біотехнологій та інформаційних технологій. У криворізькому мегаполісі Придніпровського регіону є ряд промислових зон з високим рівнем техногенного забруднення. Вчені Оксфордського університету вважають, що на забруднених територіях захворюваність людей на 10-15% вища ніж на екологічно чистих. Тому проблему – харчування населення криворізького мегаполісу необхідно розглядати з екологічними факторами та їх впливом на здоров'я дітей, студентів, робітників підприємств гірничо-металургійного кластеру, які працюють та мешкають на забруднених територіях [2, 3]. Особливу увагу необхідно звернути на категорію працівників підприємств з підземним виробництвом залізної руди. На таких підприємствах

робітники працюють на глибинах більше 1300 м з низьким рівнем якості повітря та високою вологістю гірничих виробок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми конструювання харчової продукції висвітлено в роботах учених наукових шкіл під керівництвом професорів П.П.Пивоварова, Ф.В.Перцевого, що розвинуті в наукових працях В.А.Гніщевич, Н.Г.Гринченко, О.О.Гринченко, Г.В.Дейниченко, Р.Ю.Павлюк, Г.Є.Поліщук, Н.А.Ткаченко, О.П.Тищенко, О.П.Чагоровського, Т.І.Юдіної та інш.[4, 5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Енергетична потреба гірників, а також величина енергії, що витрачається в різних умовах виконання фізичної праці при видобутку залізної руди підземним способом істотно змінюється в залежності від забруднення місцевості і умов проживання. Криворізька техногенна територія розташована в Придніпровському регіоні, на якій мешкає більше 700 тис. осіб. Тому питання харчування гірників які працюють на глибинах більше 1300 м та людей, що проживають на цій території є актуальним. В наукових працях [6, 7] розглянуто питання впливу техногенного навантаження на можливість отримання декількох професійних захворювань працівниками техногеннонебезпечних підприємств. Інша категорія людей – воїни ЗСУ, які захищають кордони України та стикаються кожного дня з великим моральним та фізичним навантаженням за рахунок воєнних дій. У процесі розробки харчування для населення важливим є створення такої рецептури, яка відповідає критерію нутрієнтної адекватності. В умовах коронавірусної пандемії харчування людей має повністю покривати затратені ресурси за рахунок нутрієнтної збалансованості і забезпечувати організм необхідними речовинами для профілактики захворювань. До теперішнього часу питання харчування гірників, та воїнів ЗСУ й людей, що проживають на забруднених територіях невирішено до кінця, а отже потребує додаткових досліджень.

Формулювання цілей. Метою статті є підвищення рівня забезпечення здорового харчування, гірників, воїнів ЗСУ, школярів, населення, що мешкає на забруднених територіях і його впливу на соціально-економічну значущість.

Виклад основного матеріалу. Сучасна світова тенденція розвитку харчової промисловості характеризується високим ступенем концентрації виробництва безпечних смарт-продуктів харчування. До них віднесено продукти харчування з підвищеним вмістом нутрієнтів, а саме ті продукти, які мають: високу харчову якість та біологічну цінність при мінімальній вазі в обсязі, тривалі терміни зберігання, невелику вартість і час приготування.

На рис. 1 наведено взаємозв'язок умов праці гірників та воїнів ЗСУ в екстремальних ситуаціях.

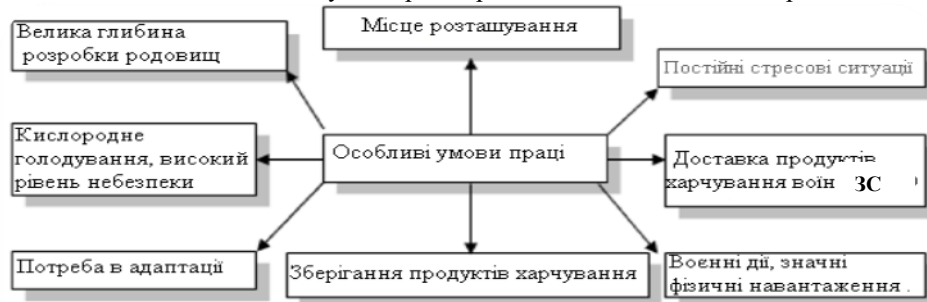


Рис. 1. Особливі умови праці гірників та екстремальні ситуації воїнів ЗСУ

Сучасні норми харчування для гірників та військовослужбовців, добова калорійність раціону має бути більше 4000-4935 ккал, з урахуванням додаткового харчування. Оптимальна калорійність пайка для воїнів ЗСУ повинна становити 5520 ккал, для гірника близько 5000 ккал.[1] Постачальниками вуглеводів повинні бути хліб, м'ясні продукти, макарони, крупи зі злакових, рис та бобові. Заповнення втрачених в процесі адаптації вітамінів B1, B2 і C і підвищене вживання вітамінів A, E, D і K, а також повноцінне утримання в раціоні харчування мінеральних елементів, має підтримуватися у вигляді біокорегуючих інгредієнтів в продуктах харчування, наприклад: борошно пророслої пшениці, борошно з насіння льону, розторопші, цитрат кальцію, лактулоза, ламінарія.

На рис. 2 наведено цифрову модель дослідження смарт-продуктів харчування з цифровою платформою «Іжа». Вона дозволяє спроектувати смарт-продукцію харчування, яка відповідає критерію нутрієнтної адекватності.

Проект розпочинається з етапу 1 визначення мети дослідження. Наступний етап 2 – оцінка та оптимізація рецептури та моделювання смарт-продукту харчування. На етапі 3 виконується формалізація та вибір еталонів. В якості еталону обирається еталонне харчування гірника (воїна ЗСУ), що забезпечує їх фізіологічні потреби. При цьому важливим фактором є врахування таких компонентів як амінокислоти, жирні кислоти, моно- та полісахариди, вітаміни, мікроелементи. У процесі комп'ютерного моделювання смарт-харчування на етапі 4 виконується: 4.1 розрахунок кількості нутрієнтів у складі харчового продукту; 4.2 проводиться аналіз інформаційної бази даних (БД), бази прецедентів (БП), бази знань (БЗ) та бази операційних даних (БОД). На етапі 5 виконується: 5.1 – розрахунок критеріїв збалансованості; 5.2 –

розробляється комплекс умов до складу і властивостей сировини; 5.3 – визначаються критерії нутрієнтної адекватності. 5.4 – виконується вибір оптимальних рецептурних інгредієнтів. На етапі 6 проекту: виконується оцінка розрахункових значень функціонально-технологічних властивостей (ФТВ) та собівартості сировини. На 7 етапі проекту: комплектується комп'ютерна система моделювання параметрів смарт-продукту харчування. 7.1 оцінюється нутрієнтна збалансованість; 7.2 Оцінка якості ФТВ та собівартості продукції. На етапі 8 проекту: будується фрейм (аналіз результатів, вибір рецептури, показники якості, безпечності напівфабрикатів, виробництва смарт-продуктів харчування шляхом визначення наукового, науково-технічного, соціально-економічного та екологічного ефектів дослідження). Під фреймом будемо розуміти структуру даних призначених для представлення деякої ситуації щодо розробки рецептури смарт-продукту і технології для його виробництва.

$$F_1 = \langle \vec{P}_i; \vec{\Phi}(P_i) \rangle, \quad i, j = 1, n,$$

де n – число компонентів, які приймають участь в рецептурі харчового продукту, \vec{P}_i – вектор властивостей об'єкту досліджень (екзогенних (вхідна база даних), ендогенних (розрахункові)) вихідних показників безпечного продукту; $\vec{\Phi}(P_i)$ – вектор морфізми (математичні моделі), технології виробництва, робототехнологічні комплекси. Розрахунок рецептури (наприклад: макарони з печінкою, вітаміни В і С) виконується за допомогою обчислювальної техніки на рівні $\vec{\Phi}(P_i) = \text{idem}$ заданої технології шляхом побудови дерева рецептури. Кожна із вершин дерева рецептури продукту гірника представлена об'єктом $F_i^{(k)}$ (готовий продукт харчування, співвідношення, тіста з печінкою, параметри вітамінізації) з k рівнями ієрархії продукту.

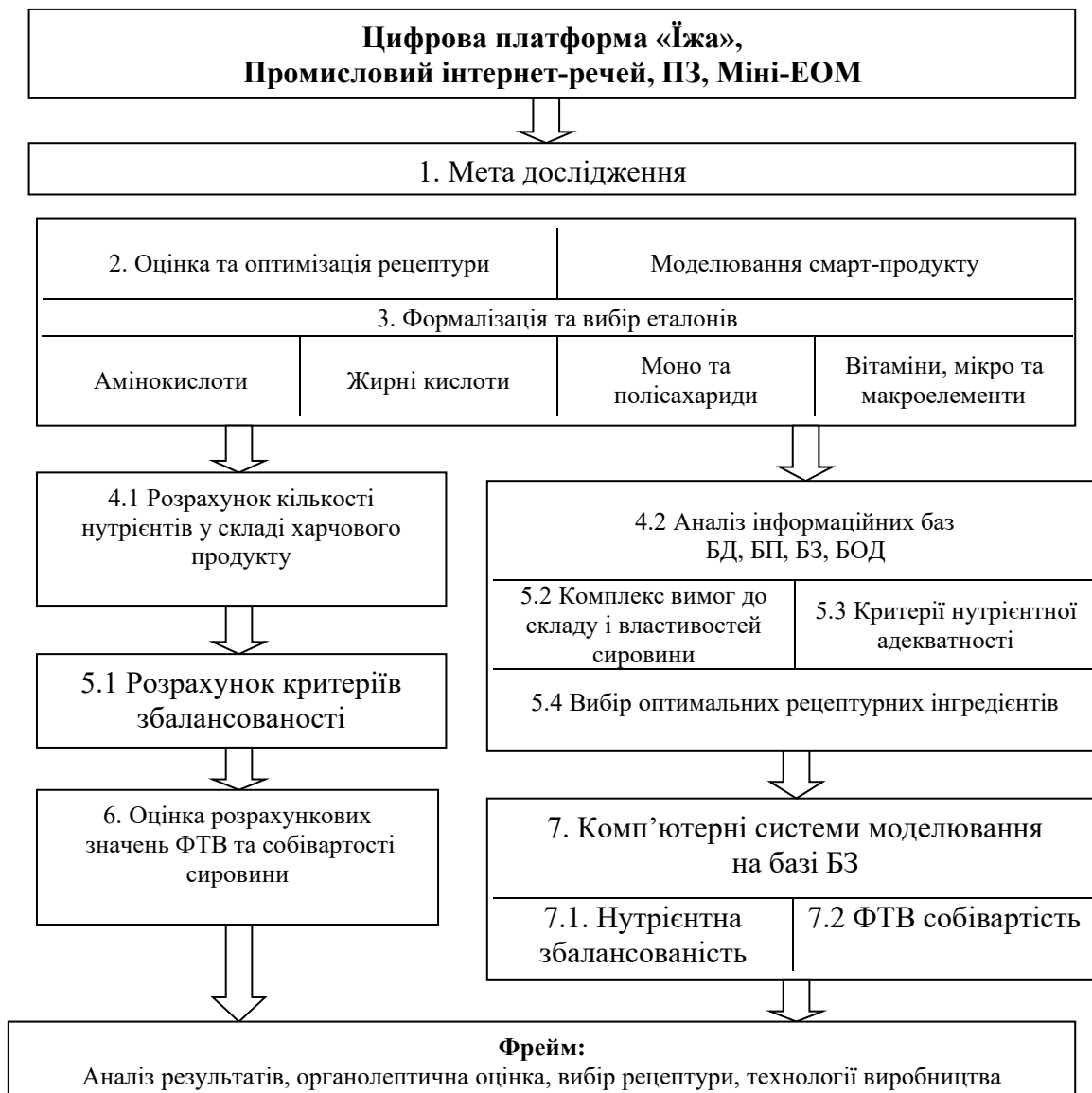


Рис. 2 Модель дослідження смарт-продукту

Цифрова платформа «Їжа» з програмним забезпеченням (ПЗ) і промисловим інтернет речей дозволяє також оцінити чинники, які впливають на соціально-економічну значущість смарт-продуктів харчування. Результати імітаційних досліджень з врахуванням бази знань (БЗ), одержаної з джерел [1, 4, 5, 8, 9, 10, 11] наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Чинники, що впливають на соціально-економічну значущість смарт-продуктів харчування

Складові соціально значущого ефекту	Характеристика функцій природних біокоригуючих інгредієнтів	Вид смарт-продукту
1. Підвищення енергетичного потенціалу гірника, воїна ЗСУ, школяра, людей, які проживають на забруднених територіях. Загальна профілактика авітамінозу.	1. Проросла пшениця (борошно)	Хлібні вироби з пророслої пшениці для школярів.
2. Зниження ризику виникнення запальних процесів. Покращення роботи нервової системи.	2. Борошно з насіння льону	Борошно із насіння льону.
3. Зменшення ризиків розвитку атеросклерозу. Зниження артеріального тиску, тонуусу судів та в'язкості крові	3. Борошно з насіння розторопші	Фьючипси з насіння льону сушені.
4. Стимулятор процесів: Перистальтики кишківника, регенерації слизових оболонок	4. Цитрат кальцію	
5. Підвищення природного імунітету, уміння організму створювати опір захворюванню	5. Лактулоза	
6. Зменшення ризиків онкологічних захворювань	6. Ламінарія	Хлібобулочні вироби з додаванням борошна пророслої пшениці у тісто.
7. Зменшення ризиків виникнення цукрового діабету	Джерело вітамінів (PP, E, C, B ₁ , B ₃ , B ₅ , B ₆ , B ₉) і мінералів (K, Mg, Se, Mn, Cu, Zn, Fe, P)	Заморожуване тісто.
8. Стимуляція роботи та оновлення структури клітин печінки	Стимулятор процесів нормалізації роботи серцево-судинної системи	Борошно із насіння розторопші.
9. Нормалізація рівня холестерину	Клітковина 27%,	
10. Підвищення потенції	протеїн рослинного походження 22%	Макаронні вироби з м'ясними додатками інгредієнтів 2, 5, 6.
11. Профілактика остеопорозу і анемії	Омега 3	М'ясні вироби з додаванням біокоригуючих інгредієнтів 1, 2, 3, 4, 5, 6.
12. Зменшення ризиків виникнення запальних процесів	Мікроелементи (Ca, K, Mg, Zn)	
13. Захист від поточного впливу токсичних речовин	Абсорбент солей важких металів та інших токсикантів	Смарт-продукти: Рублені напівфабрикати Нагетси
14. Підвищення тривалості життя населення, що проживає на території з техногенним забрудненням	Джерело поліненасичених жирних кислот, вітамінів, білків, клейковини, мінерних речовин	М'ясорослинні кондери
	Гепатопротектор	Варені ковбаси
	Антиоксидант	Напівфабрикати на основі молочної сировини (сирів м'яких капсульованих)
	Детоксифікант (знезаражує, мінімізує вплив токсинів та отрут)	

У період коронавірусної пандемії, коли кожного дня сто тисяч працівників криворізьких підприємств зранку і ввечері переміщуються з роботи додому і навпаки, особливу увагу слід звернути на охорону здоров'я робітників підприємств ГМК, школярів, воїнів ЗСУ. Для цього необхідно впровадити систему інтелектуального управління харчуванням населення регіону (робітників гірничо-металургійного комплексу, школярів, воїнів ЗСУ, населення) з цифровими платформами «Їжа» та медичного обслуговування населення [12], а також моделювання прибутку в умовах техногенної забрудненості [7].

Висновки. Соціально-значущий ефект досягнуто за рахунок багатofакторного впливу на людину збалансованого харчування, яка проживає на території з техногенним тиском в період Covid-19, що дозволяє одержати наступні результати:

1. Скомпенсувати нутрієнтну незбалансованість, мінеральну та вітамінну недостатність, покращити роботу травлення, виконати очищення організму від шлаків, нормалізувати кислотно-лужний баланс, підвищити імунітет, стимулювати обмін речовин та виконати оздоровлення людини, яка працює, проживає на техногенній території можливо за рахунок смарт-харчування.

2. Комп'ютерне моделювання рецептур на основі комбінування м'ясних та рослинної сировини дозволило одержати інноваційні продукти зі збалансованим нутрієнтним складом високої якості та біологічної цінності. Високу нутрієнтну збалансованість та харчову адекватність розроблених смарт-продуктів харчування для гірників, школярів, воїнів ЗСУ можна досягти за рахунок розробки і впровадження безлюдних технологій виробництва продукції, що призведе до одержання значного профілактичного ефекту та показників енергетичної цінності продуктів харчування.

3. Конкурентоспроможність запропонованих смарт-продуктів забезпечена новітнім технологічним обладнанням з високим значенням екологічної чистоти сировини і води, відсутності або мінімізації в його складі штучних харчових добавок, генетично-модифікованих інгредієнтів.

Література

1. Innovative functional food products for the workers of the mining industry/ V. Khorolskyi, A. Bavyko, S. Yermak, K. Riabikina. K. Khorolskyi// Journal of Hygienic Engineering and Design –№ 2-2018.

2. Хорольський В.П. Теорія та розробка інноваційно-інтелектуального розвитку регіону з техногенними територіями / В.П.Хорольський, К.Д.Хорольський, К.Г. Рябікіна; [за заг. ред. В.П.Хорольського, О.Б.Чернеги] - Кривий Ріг, 2019.-484с.
3. Хорольський В. П. Інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку підприємств харчової промисловості регіону з техногенно забрудненими територіями/ В.П Хорольський, Д.Д. Гайдай, К.Д.Хорольський // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.-2016.-№5. том1.- С. 194-200.
4. Наукові та практичні основи виробництва дисертної продукції на основі молочної та плодово-ягідної сировини: монографія. / Р. В.Плотнікова, Н. Г. Гринченко, П. П. Пивоваров, О. О. Гринченко. – Харків: ХДУХТ, 2015. – 111 с.
5. Повноцінне харчування: інноваційні аспекти технологій, енергоефективного виробництва, зберігання та маркетингу: монографія / за ред. В.В. Євлаш, В.О. Потапова, Н.Л. Савицької. – Харків : ХДУХТ, 2015. – 580 с.
6. Хорольський В. П. Моделювання втрати працездатності робітників на техногеннонебезпечних підприємствах. / В.П. Хорольський, В.М.Серебренников, Т.В. Квітка // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2019. – №6. – С.125-132.
7. Квітка Т. В. Моделювання прибутку в умовах техногенної забрудненості. / Т. В. Квітка. // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2020. – №57. – С. 35–44.
8. Тутельман В. А. Научные основы здорового питания / В. А. Тутельман. – Москва: Изд. дом «Панорама», 2010. – 816 с.
9. Борисенко А.А. Проектирование сбалансированных поликомпонентных пищевых продуктов на основе их нутриентного состава /А.А. Борисенко, Г.И. Касьянов, А.А. Борисенко (мл.), А.А. Запорожский // Известия вузов. Пищевая технология. – 2005. – №2-3. – С.106-107.
10. Липатов Н.Н. Принципы и методы проектирования рецептур пищевых продуктов балансирующих рационы питания / Н. Н. Липатов // Известия вузов. Пищевая технология. – 1990. – № 6. – С. 5-11.
11. Гоноцкий, В.А. Обогащение рубленых полуфабрикатов из мяса цыплят-бройлеров биологически активными веществами / В.А. Гоноцкий и др. // Птица и птицепродукты. – 2012. – №2. – С. 20-23.
12. Цифрові системи інтелектуального управління підприємствами промислового комплексу регіону. / В. П. Хорольський, О.В. Хорольська, І.П.Діанов // за загальною редакцією професорів В. П. Хорольського, О.Б.Чернеги – Кривий Ріг: видавець ФО-П Чернявський Д.О., - 2020, 564с.

References

1. Innovative functional food products for the workers of the mining industry/ V. Khorolskyi, A. Bavyko, S. Yermak, K. Riabikina. K. Khorolskyi// Journal of Hygienic Engineering and Design –№2-2018.
2. Khorolskyi V.P. Teoriia ta rozrobka innovatsiino-intelektualnoho rozvytku rehionu z tekhnohennymy terytoriiamy / V.P.Khorolskyi, K.D.Khorolskyi, K.H. Riabykyzna; [za zah. red. V.P.Khorolskoho, O.B.Chernehy] - Kryvyi Rih, 2019.-484s.
3. Khorolskyi V. P. Innovatsiino-investytsiina stratehii rozvytku pidpriemstv kharchovoi promyslovosti rehionu z tekhnohenno zabrudnenymy terytoriiamy/ V.P Khorolskyi, D.D. Haidai, K.D.Khorolskyi // Herald of Khmelnytskyi National University.-2016.-№5. tom1.- S. 194-200.
4. Naukovi ta praktychni osnovy vyrobnytstva dyssertnoi produktsii na osnovi molochnoi ta plodovo-yahidnoi syrovyny: monohrafiia. / R. V.Plotnikova, N. H. Hrynchenko, P. P. Pyvovarov, O. O. Hrynchenko. – Kharkiv: KhDUKht, 2015. – 111 s.
5. Povnotsinne kharchuvannia: innovatsiini aspekty tekhnologii, enerhoeffektyvnoho vyrobnytstva, zberihannia ta marketynhu: monohrafiia / za red. V.V. Yevlash, V.O. Potapova, N.L. Savytskoi. – Kharkiv : KhDUKht, 2015. – 580 s.
6. Khorolskyi V. P. Modeliuvannia vtraty pratsezdatsnosti robitnykiv na tekhnohennonebezpechnykh pidpriemstvakh. / V.P. Khorolskyi, V.M.Serebrennikov, T.V. Kvitka // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2019. – №6. – S.125-132.
7. Kvitka T. V. Modeliuvannia prybutku v umovakh tekhnohennoi zabrudnenosti. / T. V. Kvitka. // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. – 2020. – №57. – S. 35–44.
8. Tutelman V. A. Nauchnye osnovy zdorovoho pytanyia / V. A. Tutelman. – Moskva: Yzd. dom «Panorama», 2010. – 816 s.
9. Borysenko A.A. Proektyrovanye sbalansirovannykh polykomponentnykh pyshchevykh produktov na osnove ykh nutryentnoho sostava /A.A. Borysenko, H.Y. Kasianov, A.A. Borysenko (ml.), A.A. Zaporozhskiy // Yzvestyia vuzov. Pyshchevaia tekhnolohia. – 2005. – №2-3. – S.106-107.
10. Lypatov N.N. Pryntsyry y metody proektyrovanyia retseptur pyshchevykh produktov balansyruuiushchykh ratsyony pytanyia / N. N. Lypatov // Yzvestyia vuzov. Pyshchevaia tekhnolohia. – 1990. – № 6. – S. 5-11.
11. Honotskyi, V.A. Obobashchenye rublennykh polufabrykatov yz miasa tsypliat-broilerov byolohychesky aktyvnymy veshchestvam / V.A. Honotskyi y dr. // Pitysa y pytseprodukty. – 2012. – №2. – S. 20-23.
12. Tsyfrovii systemy intelektualnoho upravlinnia pidpriemstvamy promyslovoho kompleksu rehionu. / V. P. Khorolskyi, O.V. Khorolska, I.P.Diiyanov // za zahalnoi redaktsiiei profesoriv V. P. Khorolskoho, O.B.Chernehy – Kryvyi Rih: vydavets FO-P Cherniavskiy D.O., - 2020, 564s.

Надійшла / Paper received: 01.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК: УДК 338.439

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-29

ШАПОВАЛ Б. Ш.

Національний науковий центр "Інституту аграрної економіки"

АНАЛІЗ СТАНУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТА ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ МОЛОЧНОЇ ТА М'ЯСНОЇ ГАЛУЗЕЙ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано молочну та м'ясну галузі України, їх стан та потенційні вектори розвитку. Досліджено поточний стан молочної галузі, рівень виробництва молочної продукції за видами, види їх реалізації та об'єми продажів у роздрібній та оптовій торгівлі. Проаналізовано зміни у виробництві продукції у проміжку останніх років, рівень продажів за останні три роки у відсотковому прорахунку та експорт молочної продукції до інших країн. Також було досліджено м'ясну галузь України, її поточний стан та перспективи розвитку. Виділено виробництво продукції за роками та видами, розміри оптових продажів такої продукції на українському ринку. Досліджено показники роздрібної торгівлі м'ясом та м'ясними продуктами у розрізі останніх трьох років, та виділено тенденції збільшення та зменшення виробництва, реалізації на внутрішньому ринку та експорту м'ясомолочної продукції. Для порівняння було взято показники експорту м'ясомолочної продукції в Україні, Ірландії, Новій Зеландії та Польщі.

Ключові слова: молочна галузь, м'ясна галузь, стан ринку, експорт, виробництво, роздрібна торгівля.

SHAPOVAL B.

National Research Center of the Institute of Agrarian Economics

ANALYSIS OF THE STATE OF THE DOMESTIC MARKET AND EXPORTS OF DAIRY AND MEAT INDUSTRIES OF UKRAINE

The article analyzes the dairy and meat industries of Ukraine, their condition and potential vectors of development. The place of the meat and dairy industry in the country's economy and its influence on the general development of the economy were determined. General trends in dairy and meat production, their development and prospects. The current state of the dairy industry, the level of dairy production by type, sees of the sales and sales in retail and wholesale trade. The change in production in combination with the last years, the level of sales for the last three years in percentage terms and export of dairy products to other countries are analyzed. The meat industry of Ukraine, its current state and prospects of development were also studied. The production of products for years and types, the size of wholesale sales of such products on the Ukrainian market are highlighted. The indicators of retail trade in food and mixed products in the context of recent years have been studied, as well as trends in increasing and decreasing production, sales on the domestic market and exports of meat and dairy products have been identified. The countries to which Ukraine exports the most meat, meat products, sausages and dairy products, including condensed and powdered milk, cheese and whey, have been identified. For comparison, the indicators of meat and dairy exports to Ukraine, Ireland, New Zealand and Poland were taken. These countries were selected in connection with similar conditions of development of the meat and dairy market. In terms of exports and production of the meat and dairy industry, the above countries are not leaders in the world market, but are certainly role models. Recommendations for further actions for meat and dairy producers for successful entry into foreign markets are provided.

Key words: dairy gazul, meat industry, market condition, export, production, retail trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливою частиною економіки країни є внутрішнє виробництво харчових продуктів. Україна, маючи гарні природні, геополітичні та людські ресурси, володіє великим потенціалом для розвитку харчової промисловості. Харчова промисловість забезпечує валютні надходження у країну через експортні операції в галузі. Крім того, експортуючи продукцію за кордон, виробники харчових продуктів мають можливість розширити географію своїх продажів, підвищити пізнаваність свого бренду та збільшити загальний прибуток компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників що займались проблемами м'ясомолочної галузі в Україні, її поточним станом та розвитком можна виділити наступних науковців: Матішак Ю.І. [1], Міняйло О., Міняйло В., Лінецька Я. [3], Литовченко В.М. [4], Джеджула В.В. Епіфанова І.Ю. Гладка Д.О. [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Незважаючи на вже проведені дослідження м'ясомолочна галузь постійно розвивається, що є причиною змін умов існування та роботи виробників на ринку. Такі зміни вимагають постійного оновлення інформації та нових досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виділення особливостей розвитку м'ясомолочного ринку, їх перспектив. Дослідження виробництва різних категорій продукції в Україні, та їх реалізація через підприємства оптової та роздрібної торгівлі. Порівняння експортних потужностей України, Ірландії, Нової Зеландії та Польщі.

Виклад основного матеріалу. Велику частину харчової промисловості займають молочний та м'ясний сектори. Молочний сектор характеризується як найбільш швидкозростаючий з усіх галузей агропромислового комплексу і виробляє близько 4% національного продукту [1, с. 2]. Основною діяльністю

м'ясної галузі забезпечення населення м'ясом, напівфабрикатами та готовими виробами з м'яса. Саме ця галузь займає перше місце за вартістю продукції в харчовій промисловості.

За січень-листопад 2020 року в Україні було вироблено 960783,4 тон курятини, 271181,9 тон свинини, 8943,6 тон яловичини, 13696,2 тон м'ясних субпродуктів та 22762,5 тон індички. Окремо варто загадати про ковбасні м'ясні вироби, їх за вищезгаданий період було вироблено 218389,7 тон[2].

Таблиця 1.

Виробництво м'яса та м'ясних продуктів за роками

Продукція	2015	2016	2017	2018	2019
Свинина	305,7 тис. тон	245,4 тис. тон	234,6 тис. тон	229,7 тис. тон	237,8 тис. тон
Яловичина	70,7 тис. тон	74,3 тис. тон	76,9 тис. тон	76,5 тис. тон	72,4 тис. тон
Курятини	833 тис. тон	888 тис. тон	852,8 тис. тон	783 тис. тон	768 тис. тон
Ковбасні вироби	229 тис. тон	233 тис. тон	247 тис. тон	248 тис. тон	237 тис. тон

За даними наведеними вище, виробництво м'ясною продукції в проміжку між 2015 та 2019 роками в своїй більшості зростало у відношенні всіх продуктів, крім курятини. Виробництво курятини значно знизилось.

В молочному секторі за січень-листопад 2020 року було вироблено 842819,3 тон незгущених молока та вершків, 43970,2 тон сухого молока, 80394,5 вершкового масла та 94824,6 тон сироватки [2].

Таблиця 2.

Виробництво молочної продукції за роками

Продукція	2015	2016	2017	2018	2019
Незгущене молоко та вершки	984,3 тис. тон	983,2 тис. тон	989,9 тис. тон	988,6 тис. тон	960,3 тис. тон
Вершкове масло	101 тис. тон	102 тис. тон	108 тис. тон	105 тис. тон	91,6 тис. тон
Сир (всі види)	191,4 тис. тон	182,9 тис. тон	189,6 тис. тон	198,2 тис. тон	179,6 тис. тон

За вищенаведеними даними видно що між 2018 та 2019 рокам виробництво молока знизилось на 28,3 тисячі тон, виробництво масла на 13,4 тисяч тон, а виробництво сирів впало на 18,6 тон. Ця тенденція зберігається і в розгляді проміжку часу між 2015 та 2019 роками, виробництво молочних продуктів щороку знижується.

За перші 9 місяців 2020 року в Україні оптом було продано м'яса та м'ясних продуктів на 30 811,1 мільйонів гривень, загалом це 1,8% від загальних оптових продажів. Молочних продуктів (разом з яйцями та харчовими оліями) було продано на 24 170,5 мільйонів гривень, від загальних продажів 1,4% [2].

За останні роки в Україні значно збільшилась кількість підприємств що виробляють органічне молоко та молокопродукти, які вирізняються високими показниками якості. Останніми роками ринок органічних продуктів в Україні зріс майже вдвічі. Найбільшими виробниками органічних молокопродуктів є ТОВ "Органік Мілк", "ЕтноПродукт", "Старий Порицьк", "Полісся-Інвест" [3].

Критичну важливість молочної індустрії для України показують і сприятливі природні та кліматичні умови для вирощування худоби, зростання експорту та споживання молочної продукції з України за кордоном та привабливість індустрії для інвесторів.

Таблиця 3.

Товарооборот м'ясомолочної продукції у роздрібній торгівлі

Продукція	2017		2018		2019	
	Млн. грн.	% від загальних продажів	Млн. грн.	% від загальних продажів	Млн. грн.	% від загальних продажів
М'ясо	12 535,7	2,1	16 513,5	2,5	15 627,3	2,0
М'ясні продукти	13 881,5	2,4	17 359,2	2,6	23 734,9	3,0
Молочні продукти	27 016,7	4,6	33 568,3	5,0	38 311,4	4,8
молоко	-	-	-	-	8147,2	1,0
сир сичужний, плавлений та кисломолочний	9456,2	1,6	12 100,2	1,8	15 067,7	1,9
масло вершкове та продукти молочні пастоподібні	3234,3	0,6	3913,2	0,6	4875,2	0,6

В підприємствах роздрібною торгівлі продажі м'ясомолочної продукції в проміжку між 2017 та 2019 роками значно зросли. Це пов'язано з відкриттям нових підприємств роздрібною торгівлі в країні, а також зростаючою довірою покупців до продукції з супермаркетів. Між 2018 та 2019 роками на 0,5% впали продажі м'яса в підприємствах роздрібною торгівлі, на 0,4% впали продажі м'ясних продуктів, і на 0,2% в загальному знизилась продажі молочних продуктів. В відсотковому виразі не змінився експорт вершкового

масла, з 2016 до 2019 року він становить 0,6% від загальних продажів роздрібною торгівлі. У вартісних показниках продажі м'ясомолочної продукції за останні три роки збільшились [2].

Таблиця 4.

Експорт м'яса та м'ясної продукції з України за 2019 рік

Продукція	Вартість (тис. доларів США)	Кількість (тон)	Зріст експорту між 2015 та 2019 роками
М'ясо великої рогатої худоби, свіже або охолоджене	43 723	15 062	15%
М'ясо великої рогатої худоби, заморожене	75 556	23 618	11%
Свинина, свіжа, охолоджена або заморожена	5265	2258	-39%
Баранина або козлятина, свіжа, охолоджена або заморожена	681	243	128%
М'ясні субпродукти	4337	5787	8%
М'ясо та субпродукти з м'яса птиці	578 439	414 464	25%
Ковбасні вироби	1489	535	28%

В 2019 році з України найбільше експортували м'яса та субпродуктів з птиці, на другому місці заморожені яловичина та телятина, а ті ж охолоджені продукти на третьому. Заморожені яловичину та телятину найбільше імпортували Білорусь та Туреччина, охолоджену Казахстан, Білорусь та Азербайджан. Свинину найбільше імпортували Об'єднані Арабські Емірати, В'єтнам та Гонконг, а баранину та козлятину Оман. Самі м'ясо та субпродукти з птиці найбільше імпортували Нідерланди, Саудівська Аравія та Словаччина, а інші категорії м'ясних субпродуктів найбільше імпортували В'єтнам та Гонконг. Ковбасні вироби в той же час експортувались в більшості до Грузії [5].

Таблиця 5.

Експорт молочної продукції з України

Продукція	Вартість (тис. доларів США)	Кількість (тон)	Зріст експорту між 2015 та 2019 роками
Незгушені молоко та вершки	15 310	25 206	32%
Згушені молоко та вершки	76 205	35 805	-13%
Коагульовані молоко та вершки, йогурт, кефір та інші	9901	6064	18%
Молочна сироватка	18 255	24 145	1%
Вершкове масло	77 086	18 283	20%
Сири	26 779	7171	-8%

З молочної продукції в 2019 році більше експортувались згушені молоко та вершки, хоча їх експорт скоротився на 13% між 2015 та 2019 роками. На другому місці незгушені молоко та вершки, експорт цієї продукції зріс на 32% за останні п'ять років. Найменша кількість експорту помітна серед коагульованого молока та вершків, йогуртів, кефіру та інших продуктів. Значно зріс експорт вершкового молока, на 20%. Незгушені молоко та вершки найбільше експортувались до Молдови, Грузії та Лівії, згущене молоко та вершки більше всього експортувались до Китаю, а коагульоване молоко, йогурти та кефір в більшості імпортувались Казахстаном та Молдовою. Велика кількість молочної сироватки завозилась в більшості до Китаю, а вершкове масло з України найбільше експортувалось до Азербайджану та Молдови. Сири в своїй більшості експортувались до Казахстану та Молдови [5].

В розвитку молочної продукції України значно допомогло б стимулювання зі сторони держави, створення нових ферм для збільшення кількості сировини та оновлення обладнання на вже існуючих підприємствах. Для успішного експорту необхідно налагоджувати зовнішньоекономічні зв'язки з іншими країнами та покращувати логістичні умови. Також, не зайвим буде і створення ефективної системи менеджменту молокопереробних підприємств [6].

Таблиця 6.

Експорт м'яса та м'ясної продукції за роками

Країна	2015 (тон)	2016 (тон)	2017 (тон)	2018 (тон)	2019 (тон)
Україна	377 619	387 216	531 669	645 939	711 894
Ірландія	3 045 834	3 213 873	3 483 784	3 684 866	3 490 654
Нова Зеландія	4,782,508	4,124,337	4,703,670	5,148,056	5,304,404
Польща	4,239,064	4,284,166	5,090,324	5,994,065	5,828,408

Ірландія має одну з найбільш глобалізованих економік у світі, в індустрії сільськогосподарських продуктів харчування особливо. В 2019 році експорт сільськогосподарської продукції склав 14,5 мільярдів

свро, а це на 6% більше ніж в попередньому році. Харчові продукти з Ірландії експортуються більше ніж в 180 країн.

В Новій Зеландії індустрія виробництва червоного м'яса це партнерські відносини між фермерами, переробниками та експортерами. Промисловість включає в себе близько 14 000 товарних ферм та близько 80 переробних підприємств що розташовані по всій території Нової Зеландії. М'ясопереробні компанії в Новій Зеландії можуть мати різні розміри, є як невеликі заводи так і компанії що входять до списку 40 найбільших компаній Нової Зеландії. Червоне м'ясо вироблене в Новій Зеландії користується попитом у всьому світі через його загальновідому якість. Тварин вирощують у природних системах, та годують травою.

В той же час м'ясна промисловість є найбільшою харчовою галуззю Польщі. Реалізована продукція м'ясної індустрії становить майже 30% від всієї харчової продукції.

Таблиця 7.

Експорт молочної продукції за роками

Країна	2015 (тон)	2016 (тон)	2017 (тон)	2018 (тон)	2019 (тон)
Україна	386,473	330,521	494,769	480,945	453,876
Ірландія	1,968,903	1,928,837	2,676,455	3,048,835	3,386,995
Нова Зеландія	8,283,328	8,013,916	10,232,498	10,186,338	10,645,288
Польща	2,027,257	1,886,469	2,620,022	2,868,354	2,769,627

Нова Зеландія має унікальну природну перевагу для сільського господарства та молочного тваринництва зокрема. Нова Зеландія має невеликі сезонні варіації та високу середню кількість опадів, що дозволяє пасти корів майже весь рік. У 2009 році в Новій Зеландії налічувалось більше 5 мільйонів голів великої рогатої худоби і Нова Зеландія була восьмим за величиною виробником молока у світі, з показником близько 30% вільної торгівлі молоком у світі [7].

Молочна промисловість Ірландії вигідно користується світовим попитом на молочні продукти аби закріпити свої позиції на міжнародному ринку. Збільшується якість молочної продукції, що також сприяє підвищенню її конкурентних переваг[8]. Польща також має надзвичайно сприятливі для розведення та вирощування великої рогатої худоби кліматичні та екологічні умови. А вступ країни до ЄС суттєво вплинув на скорочення поголів'я ВРХ, однак це не суттєво вплинуло на пропозицію молочних продуктів на ринку. Попит на молочну продукцію з Польщі тільки зростає, як і її виробництво, не зважаючи на зниження попиту на молочну продукцію в самій країні. Надлишки виробленої продукції компанії експортують на зовнішні ринки, в своїй більшості до країн Європейського Союзу.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Україна має надзвичайний потенціал у розвитку м'ясомолочної галузі через сприятливі кліматичні та економічні умови. За допомогою регулярного оновлення обладнання на підприємствах, збільшення якості продукції та розширення географії експорту продукції стане можливим покращення загального сприйняття харчових продуктів вироблених в Україні на іноземних ринках. Переймаючи досвід країн що успішно експортують свою продукцію наша країна могла б збільшити свої продажі молочної та м'ясної продукції на закордонні ринки і таким чином збільшити прибуток, як підприємств що є представниками даної галузі, так і країни в цілому. Постійний розвиток вищезгаданих галузей в інших країнах є можливістю для вивчення успішного досвіду та перенесення його в українську м'ясомолочну індустрію для адаптації та покращення діяльності українських підприємств.

Література

1. Матішак, Ю. І. Сучасний стан та перспективи розвитку молочної галузі України / Юлія Іванівна Матішак // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверькова (гол. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Міняйло О. Молокопродуктовий підкомплекс України: тенденції розвитку / О. Міняйло, В. Міняйло, Я. Лінецька // Товари і ринки. - 2018. - № 4. - С. 20–35. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tovary_2018_4_5.
4. Литовченко М. В. Молочна промисловість України: стан та перспективи розвитку . Агросвіт. 2015. № 8. С. 30–34.
5. Trademap [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
6. Джеджула В. В. Ринок молочної галузі: стан та тенденції розвитку [Електронний ресурс] / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова, Д. О. Гладка // Економіка та суспільство. – 2018. – № 18. - С. 382-388. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/53.pdf.
7. Armentano, L., W. Dobson, E. Jesse, and N. Olson (New Zealand-Australia Regional Study Team). “The Dairy Sectors of New Zealand and Australia: A Regional Study,” Babcock Institute Discussion Paper No. 2004-3, 59 pages
8. More SJ. Global trends in milk quality: implications for the Irish dairy industry. Ir Vet J. (2009) 62:5–14.

References

1. Matishchak, Yu. I. Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku molochnoi haluzi Ukrainy / Yuliia Ivanivna Matishchak // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: zb. nauk. prats; za red. M. I. Zvieriakova (hol. red.) ta in. (ISSN 2313-4569). – Odesa: Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. – 2015. – Vyp. 3. – № 58
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Miniailo O. Molokoproduktovyi pidkompleks Ukrainy: tendentsii rozvytku / O. Miniailo, V. Miniailo, Ya. Linetska // Tovary i rynky. - 2018. - № 4. - S. 20–35. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tovary_2018_4_5.
4. Lytovchenko M. V. Molochna promyslovishtva Ukrainy: stan ta perspektyvy rozvytku . Ahrosvit. 2015. № 8. S. 30–34.
5. Trademap [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
6. Dzhedzhula V. V. Rynok molochnoi haluzi: stan ta tendentsii rozvytku [Elektronnyi resurs] / V. V. Dzhedzhula, I. Yu. Yepifanova, D. O. Hladka // Ekonomika ta suspilstvo. – 2018. – № 18. – S. 382-388. – Rezhym dostupu: http://economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/53.pdf
7. Armentano, L., W. Dobson, E. Jesse, and N. Olson (New Zealand-Australia Regional Study Team). “The Dairy Sectors of New Zealand and Australia: A Regional Study,” Babcock Institute Discussion Paper No. 2004-3, 59 pages
8. More SJ. Global trends in milk quality: implications for the Irish dairy industry. Ir Vet J. (2009) 62:5–14.

Надійшла / Paper received: 14.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 330.14.01

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-30

АСАМОАХ-ЧЕРЕМЕХ Д., МАТЮХ С. А.
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто дефініції поняття «економічна безпека підприємства» в межах підходів: захисного (захищеність від небажаних змін (загроз) / захищеність інтересів), еволюційного (пов'язаного з розвитком), ресурсного, процесного та стійкісного. Розглянуто підходи різних авторів до виділення складових системи економічної безпеки підприємства та сформовано перелік складових, що частіше всього згадується у наукових працях. Зроблено висновок, що у процесі забезпечення економічної безпеки, менеджмент підприємств найбільше цікавлять ресурсні аспекти, що пов'язані із запобіганням загроз та викликів, як внутрішнього так і зовнішнього середовища. У статті наведено визначення поняття: «ресурси підприємства» та «ресурсне забезпечення системи економічної безпеки підприємства». Ресурси підприємства – це всі можливі засоби необхідні для досягнення цілей підприємства. Ресурсне забезпечення системи економічної безпеки підприємства – всі можливі засоби у достатній кількості, необхідні для захисту, безпечного функціонування та розвитку підприємства. Окрім того наведено, загальний перелік складових системи економічної безпеки підприємства та їх ресурсний склад.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, система економічної безпеки підприємства, складові системи економічної безпеки підприємства, ресурси підприємства, ресурсне забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

АСАМОАХ-КЫРЕМЕХ Д., МАТИУКХ С.
Khmelnitskyi National University

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF RESOURCE SUPPORT OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

The article considers the definitions of "economic security of the enterprise" within the approaches: protective (protection from unwanted changes (threats) / protection of interests), evolutionary (development-related), resource (directly related to resource provision and their effective use to prevent / threat leveling), process (emphasis on the processes of ensuring the economic security of the enterprise) and sustainable (emphasis on measures to ensure the stability of the economic system / business entity). The approaches of different authors to the selection of components of the economic security of the enterprise are considered and a list of components is formed, which is most often mentioned in scientific papers. These include: environmental, information or information and communication, personnel, technological or technical-technological, political-legal or legal, power and financial. It is concluded that in the process of ensuring economic security, the management of enterprises is most interested in resource aspects related to the prevention of threats and challenges, both internal and external environment. And also, finding the optimal ratio between the final result in the form of security, and the resources spent on its achievement. The article defines the concepts: "enterprise resources" and "resource provision of the economic security of the enterprise". The resources of the enterprise are all possible means necessary to achieve the goals of the enterprise. Resource support of the economic security of the enterprise - all possible means in sufficient quantities necessary for the protection, safe operation and development of the enterprise. In addition, a general list of components of the economic security of the enterprise (power, financial, personnel, information and communication, technological, environmental, political and legal) and their resource composition (information, financial, labor, material, intellectual, investment, technical, technological), energy). The system of economic security of the enterprise provides for the establishment of effective control of resources spent on the operation of the enterprise.

Key words: economic security of the enterprise, system of economic security of the enterprise, components of the system of economic security of the enterprise, resources of the enterprise, resource provision of the system of economic security of the enterprise.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції та економічні процеси обумовлюють необхідність швидкої реакції та пристосування підприємств до змін, що реалізується у межах функціонування системи економічної безпеки. Швидкість цієї реакції та реалізація рішень керівництва значною мірою залежить від ресурсного забезпечення системи економічної безпеки. Без достатньої кількості ресурсів не можуть бути реалізовані найважливіші рішення, нейтралізовані загрози та/або здійснена адаптація системи економічної безпеки підприємства. Належне ресурсне забезпечення системи економічної безпеки здійснюється окремо за кожною складовою системи, і передбачає використання різних видів ресурсів: кадрових, фінансових, матеріальних, інформаційних тощо. Чим ширший перелік ресурсів та їх обсяг, тим більший шанс досягти бажаного результату. Хоча слід зазначити, що обсяг ресурсів та їх елементний склад залежить і від специфіки діяльності підприємства, і від ситуації (загрози, виклику), що постає перед підприємством.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема дослідження економічної безпеки та складових системи економічної безпеки займалася значна кількість науковців, а саме: Барановський О. [1], Васильчак С., Веселовський А. [2], Гавловська Н.І. [3], [4], Ілляшенко О.В. [27], [28], Камлик М. [11], Меламедов С. [16], Рудніченко Є.М. [21], [22]. Шкарлет С. [24] та інші.

Постановка завдання. Достатнє ресурсне забезпечення та ефективне управління ним є запорукою забезпечення економічної безпеки та розвитку підприємств. При розгляді складових системи економічної безпеки підприємства важливо визначити перелік ресурсів, що необхідні для забезпечення ефективного функціонування кожного окремого елементу та системи в цілому.

Основні результати дослідження. При дослідженні економічної сутності такої категорії, як «економічна безпека» виділяють ряд підходів, серед яких є і ресурсний підхід. Для більш детального аналізу сутності поняття «економічна безпека підприємства» у табл. 1 наведено дефініції цього поняття.

Таблиця 1

Дефініції поняття «економічна безпека підприємства» в межах існуючих підходів*

Автор, джерело	Визначення
Захисний підхід (захищеність від небажаних змін (загроз) / захищеність інтересів)	
Іванова А., Шликова В. [10, с. 5]	створення таких умов його діяльності, за яких забезпечується надійний захист його економічних інтересів від усіх можливих видів загроз
Клейнер Г. (ред.) [23, с. 288]	такий стан суб'єкта господарювання, за якого життєво важливі компоненти структури та діяльності підприємства характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін
Ковальов Д., Сухорукова Т. [13, с. 48]	захищеність діяльності суб'єкта господарювання від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усувати різні варіанти загроз або пристосовуватися до наявних умов, що не позначаються негативно на його діяльності
Коласс В. [14, с. 256]	стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, який формується адміністрацією та персоналом шляхом реалізації системи заходів правового, організаційного та інженерно-технічного характеру
Меламедов С. [16, с. 11-12]	захищеність життєво важливих інтересів підприємницької структури від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто захист її кадрового та інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, капіталу і прибутку, що забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного та соціального характеру
Рудніченко С.М. [22, с. 13]	стан захищеності життєво важливих інтересів суб'єкта господарювання, що досягається шляхом гармонізації взаємовідносин із суб'єктами зовнішнього впливу та оптимізації внутрішньосистемних процесів і дозволяє за рахунок адаптації функціонувати та розвиватися підприємству в умовах об'єктивно існуючих невизначеностей, загроз та ризиків
Еволюційний підхід	
Забродський В., Капустін Н. [9, с. 48]	кількісна та якісна характеристика властивостей фірми, що відображає здатність до «самовиживання» і розвитку в умовах виникнення зовнішньої та внутрішньої економічної загрози
Зубок М. (ред.) [8, с. 8]	стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності підприємства, банку, гарантований захист їх ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації
Камлик М. [11, с. 39]	такий стан розвитку суб'єкта господарювання, який характеризується стабільністю економічного й фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних чинників та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності
Шкарлет С. [24, с. 33]	передбачає стійкий розвиток (тобто збалансований і безперервний), що досягається за допомоги використання всіх видів ресурсів та підприємницьких можливостей, за якими гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування й динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішньому та зовнішньому негативному впливу (загрозам)
Ресурсний підхід	
Гончаренко Л. (ред.) [26, с. 334]	стан найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства
Грунін О., Грунін С. [6, с. 37-38]	такий стан суб'єкта господарювання, за якого він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від наявних загроз чи інших непередбачуваних обставин та в цілому забезпечує досягнення основних цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику
М. Корольов [15, с. 17]	наявність умов і чинників, що забезпечують реалізацію стратегічних цілей шляхом ефективного використання наявних ресурсів і досягнення на цій основі конкурентних переваг
Олейніков С. (ред.) [19, с. 138]	стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стійкого функціонування підприємства у теперішньому та майбутньому часі
Сенчагов В. (ред.) [25, с. 738]	забезпечення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і створення умов стабільного функціонування основних її елементів
Процесний підхід	
Одінцов А. [18, с. 45-46]	процес, скерований на захист підприємницьких структур і окремих фізичних осіб, в діяльності яких наявні елементи підприємництва, від застосування щодо до них методів кримінальної конкуренції та іншої діяльності, що завдає їм шкоди внаслідок порушення законодавства та ділової етики
Половнев К. [20, с. 34]	безперервний процес забезпечення на підприємстві, що знаходиться в певному зовнішньому оточенні, стабільності його функціонування, фінансової рівноваги та регулярного отримання прибутку, а також можливості виконання поставлених цілей і завдань, здатності його до подальшого розвитку та вдосконалення на різних стадіях життєвого циклу підприємства і в процесі зміни конкурентних ринкових стратегій
Стійкісний підхід	
Барановський О. [1, с. 11]	комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарюючих суб'єктів за умов ринкової економіки, що захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів
Горячева К. [5, с. 5]	стан економіки підприємства (економічної системи), який можна характеризувати збалансованістю і стійкістю до негативного впливу будь-яких загроз, її здатністю забезпечувати на основі власних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток

*систематизовано автором на підставі опрацювання наукових джерел

На нашу думку, всі існуючі підходи мають право на існування, адже характеризують економічну безпеку підприємства з різних аспектів, оскільки, основною її характеристикою є сформована система

економічної безпеки, що забезпечує захист від небажаних загроз, захист інтересів підприємства, можливість ефективного використання його ресурсів для свого захисту, забезпечення необхідної стійкості та можливість розвитку і стабільного функціонування не зважаючи на існуючі виклики, організація налагодженого і ефективного процесу протистояння цим викликам. У процесі забезпечення економічної безпеки, менеджмент підприємств найбільше цікавлять ресурсні аспекти, що пов'язані із запобіганням загроз та викликів, як внутрішнього так і зовнішнього середовища. А також, знаходження оптимального співвідношення між отриманим кінцевим результатом у вигляді безпеки, і ресурсами, що витрачені на її досягнення. Однак, слід зазначити, що більшість досліджень пов'язаних із економічною безпекою не приділяють достатньої уваги зазначеній проблематиці, відповідно, універсального підходу до розрахунку ефективності ресурсного забезпечення потреб системи економічної безпеки, що враховувала б всі ресурсні витрати за кожною складовою системи економічної безпеки, на сьогодні не існує. Тому, провести розрахунки і обчислити ефективність витрачання ресурсів у межах системи економічної безпеки дуже складно, хоча, застосування математичного інструментарію, що дозволяє спрогнозувати настання певної події і розробити алгоритм реагування – надає такі можливості. Для початку, необхідно визначити складові системи економічної безпеки і елементний склад ресурсів в межах кожної складової. Адже, з одного боку, потрібно ефективно використовувати ресурси для захисту, а з іншого – необхідно захищати підприємство, що апіорі також складається з ресурсів у різному вигляді. Тому, проведення так званої «інвентаризації» ресурсів буде корисним елементом управління з точки зору нашого наукового дослідження.

До переліку складових системи економічної безпеки більшість науковців, зокрема Васильчак С., Веселовський А. [2, с. 101], Карпунь І. [12, с. 49], Міщенко С. [17, с. 217], Олейніков Є. (ред.) [19, с. 142], Покропивний С. (ред.) [7, с. 465], Рудніченко Є. [22, с. 30] відносять: екологічну, інформаційну або інформаційно-комунікаційну, кадрову, технологічну або техніко-технологічну, політико-правову або правову, силову та фінансову. Ми погоджуємося з думкою авторів, і при дослідженні ресурсного забезпечення, перелік складових системи економічної безпеки візьмемо аналогічні. Отже, загальний перелік складових системи економічної безпеки та їх ресурсний склад наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Загальний перелік складових системи економічної безпеки підприємства (СЕБП) та їх ресурсний склад*

Складові СЕБП	Ресурси необхідні для забезпечення ефективного функціонування складової СЕБП					
силова	інформаційні ресурси	фінансові ресурси	інвестиційні ресурси	трудові ресурси, матеріальні ресурси	інтелектуальні ресурси	технічні ресурси, технологічні ресурси, енергетичні ресурси
фінансова						
кадрова						
інформаційно-комунікаційна						
технологічна						
екологічна						
політико-правова						

Для забезпечення нормального функціонування системи економічної безпеки підприємства і запобігання загроз та викликів, є необхідність використання ресурсів. Під *ресурсами підприємства* ми розуміємо всі можливі засоби необхідні для досягнення цілей підприємства. Під *ресурсним забезпеченням системи економічної безпеки підприємства* – всі можливі засоби у достатній кількості, необхідні для захисту, безпечного функціонування та розвитку підприємства.

Серед наведених видів ресурсів у табл. 2 інформаційні ресурси необхідні для забезпечення дієздатності всіх складових системи економічної безпеки, навіть зовнішньої складової (політико-правової) впливати на яку підприємство не може. Оскільки, під поняттям «інформаційні ресурси» ми розуміємо не лише внутрішнє інформаційне забезпечення у вигляді інформаційної системи, а й загальний масив інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Ресурси необхідні для забезпечення всіх складових системи економічної безпеки підприємства, які належать до її внутрішньої складової (технологічної, інформаційно-комунікаційної, фінансової, кадрової, силової) та до частково внутрішньої (екологічної) належать фінансові ресурси. Трудові та матеріальні ресурси необхідні для забезпечення абсолютно всіх внутрішніх складових системи економічної безпеки підприємства, оскільки, для її функціонування необхідний персонал, майно, предмети праці, різного виду матеріали, напівфабрикати, сировина тощо. Інтелектуальні ресурси передбачають наявність патентів, ліцензій, авторських прав, а також інтелектуального капіталу, яким володіє підприємство. Технічні, технологічні, енергетичні ресурси забезпечують безпосереднє функціонування підприємства та основні операційні процеси, і для системи економічної безпеки відіграють надзвичайно важливе значення.

Висновки. Ресурсний підхід до розуміння економічної безпеки підприємства, передбачає ефективне управління ресурсним потенціалом для забезпечення розвитку підприємства в складних умовах негативного

впливу зовнішнього середовища. Система економічної безпеки підприємства передбачає налагодження ефективного контролю ресурсів, які витрачаються для функціонування підприємства. Саме тому менеджмент підприємств повинен моніторити основні процеси ресурсного забезпечення операційної діяльності та реалізовувати заходи з підвищення ефективності використання ресурсів.

Література

1. Барановський О. І. Фінансова безпека : монографія / О. І. Барановський. – Київ : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Васильчак С. В. Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах / С. В. Васильчак, А. І. Веселовський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.15. – С. 98–105.
3. Гавловська Н. І. Актуалізація формування нових підходів до забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств-суб'єктів ЗЕД у контексті євроінтеграції / Н. І. Гавловська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 3. – Т. 1. – С. 233–237.
4. Гавловська Н. І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення : монографія / Н. І. Гавловська. – Хмельницький : ФОП Мельник А. А., 2016. – 480 с.
5. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 – «Економіка, організація і управління підприємствами» / К. С. Горячева ; Київський нац. ун-т технологій та дизайну. – Київ, 2006. – 16 с.
6. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб.: «Питер», 2002. – 160 с.
7. Економіка підприємства : навч. посіб. / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.
8. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : навч. посіб. / За заг. ред. М. І. Зубка. – К.: ЦУЛ, 2012. – 226 с.
9. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 15-16. – С. 35-37.
10. Иванов А. В. Экономическая безопасность предприятий : метод. пособие / А. В. Иванов, В. В. Шлыков. – Москва : Выраж-Центр, 1995. – 40 с.
11. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М. І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
12. Карпунь І. Н. Управління фінансовою санацією підприємства : навч. посіб. / І. Н. Карпунь. – Львів: «Магнолія-2006», 2009. – 418 с.
13. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-51.
14. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : учеб. пособие / Б. Коласс ; пер. с фр. под ред. Я. В. Соколова. – Москва : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
15. Королев М. И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии : монография / М. И. Королев. – М.: Экономика, 2011. – 284 с.
16. Меламедов С. Л. Формирование стратегии экономической безопасности предпринимательских структур: дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.05 / Меламедов С. Л. – СПб., 2002. – 146 с.
17. Міщенко С. П. Концептуальні основи забезпечення економічної безпеки підприємства / С. П. Міщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 215–220.
18. Одинцов А. А. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства : учеб. пособие / А. А. Одинцов. – 2-е изд. испр. и доп. – Москва : Академия, 2008. – 336 с.
19. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) : учеб.-практ. пособие / под ред. Е. А. Олейникова. – Москва : ЗАО «Бизнес-школа «ИнтелСинтез», 1997. – 288 с.
20. Половнев К. С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия: дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.05 / Половнев К. С. – Екатеринбург, 2002. – 134 с.
21. Рудніченко Є. М. Вплив суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : дис. ... д-ра екон. наук : 21.04.02 / Рудніченко Євгеній Миколайович. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – 488 с.
22. Рудніченко Є. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства: монографія / Є.М. Рудніченко. – Луганськ: Промдрук, 2014. – 389 с.
23. Стратегии бизнеса : справочник / Под ред. Г. Клейнера. – М.: Изд-во КОНСЭКО, 1998. – 288 с.
24. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інновація : монографія / С. М. Шкарлет. – К.: КВ НАУ, 2001. – 432 с.
25. Экономическая безопасность России: общий курс : учебн. / Под ред. В. К. Сенчагова. – 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
26. Экономическая и национальная безопасность : учебник / Под ред. д.э.н., проф. Л. П. Гончаренко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 543 с.

27. Illiashenko O., Rudnichenko Ye., Momot T., Havlovska N. The enterprise economic security system: the state assessment using management functional types // *International Journal for Quality Research*. – 2020. – Vol. 14(1). – p. 183-200.
28. Illiashenko O., Zhehus O., Matviychuk L., Lopatovskiy V., Rudnichenko Y., Havlovska N. Improving accounting-analytical processes of personnel management in the context of relevant threats and risks for an enterprise economic security system // *International Journal of Scientific & Technology Research* – Vol.9, Issue 4. – p. 105-110.

References

1. Baranovskiy O. I. Finansova bezpeka : monohrafiia / O. I. Baranovskiy. – Kyiv : Feniks, 1999. – 338 s.
2. Vasylychak S. V. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva ta yii skladova v suchasnykh umovakh / S. V. Vasylychak, A. I. Veselovskiy // *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. – 2010. – № 20.15. – S. 98–105.
3. Havlovska N. I. Aktualizatsiia formuvannia novykh pidkhodiv do zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky vitchyznianskykh pidpriemstv-subiektiv ZED u konteksti yevrointegratsii / N. I. Havlovska // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2016. – № 3. – T. 1. – S. 233–237.
4. Havlovska N. I. Ekonomichna bezpeka zovnishnoekonomichnoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv: otsiniuvannia, modeliuvannia, mekhanizm zabezpechennia : monohrafiia / N. I. Havlovska. – Khmelnytskyi : FOP Melnyk A. A., 2016. – 480 s.
5. Horiacheva K. S. Mekhanizm upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstva : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : 08.06.01 – «Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpriemstvamy» / K. S. Horiacheva ; Kyivskiy nats. un-t tekhnolohii ta dizainu. – Kyiv, 2006. – 16 s.
6. Grunin O. A. Ekonomicheskaya bezopasnost organizatsii / O. A. Grunin, S. O. Grunin. – SPb.: «Piter», 2002. – 160 s.
7. Ekonomika pidpriemstva : navch. posib. / za zah. red. S. F. Pokropyvnoho. – K.: KNEU, 2003. – 608 s.
8. Ekonomichna bezpeka subiektiv pidpriemnytstva : navch. posib. / Za zah. red. M. I. Zubka. – K.: TsUL, 2012. – 226 s.
9. Zabrodskij V. Teoreticheskie osnovy ocenki ekonomicheskoy bezopasnosti otrasli i firmy / V. Zabrodskij, N. Kapustin // *Biznes-inform*. – 1999. – № 15-16. – S. 35-37.
10. Ivanov A. V. Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatij : metod. posobie / A. V. Ivanov, V. V. Shlykov. – Moskva : Virazh-Centr, 1995. – 40 s.
11. Kamlyk M. I. Ekonomichna bezpeka pidpriemnytsoi diialnosti. Ekonomiko-pravovyi aspekt : navch. posib. / M. I. Kamlyk. – K.: Atika, 2005. – 432 s.
12. Karpun I. N. Upravlinnia finansovoiu sanatsiieiu pidpriemstva : navch. posib. / I. N. Karpun. – Lviv: «Mahnoliiia-2006», 2009. – 418 s.
13. Kovalev D. Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya / D. Kovalev, T. Suhorukova // *Ekonomika Ukrainy*. – 1998. – № 10. – S. 48-51.
14. Kolass B. Upravlenie finansovoy deyatelnostyu predpriyatiya. Problemy, koncepcii i metody : ucheb. posobie / B. Kolass ; per. s fr. pod red. Ya. V. Sokolova. – Moskva : Finansy, YuNITI, 1997. – 576 s.
15. Korolev M. I. Ekonomicheskaya bezopasnost firmy: teoriya, praktika, vybor strategii : monografiya / M. I. Korolev. – M.: Ekonomika, 2011. – 284 s.
16. Melamedov S. L. Formirovanie strategii ekonomicheskoy bezopasnosti predprinimatelskih struktur: dis. ...kandidata ekon. nauk : 08.00.05 / Melamedov S. L. – SPb., 2002. – 146 s.
17. Mishchenko S. P. Kontseptualni osnovy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / S. P. Mishchenko // *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. – 2012. – № 37. – S. 215–220.
18. Odincov A. A. Ekonomicheskaya i informatsionnaya bezopasnost predprinimatelstva : ucheb. posobie / A. A. Odincov. – 2-e izd. ispr. i dop. – Moskva : Akademiya, 2008. – 336 s.
19. Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti (gosudarstvo, region, predpriyatie, lichnost) : ucheb.-prakt. posobie / pod red. E. A. Olejnikova. – Moskva : ZAO «Biznes-shkola «IntelSintez», 1997. – 288 s.
20. Polovnev K. S. Mehanizm obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti promyshlennogo predpriyatiya: dis. ... kandidata ekon. nauk : 08.00.05 / Polovnev K. S. – Ekaterinburg, 2002. – 134 c.
21. Rudnichenko Ye. M. Vplyv subiektiv mytnoho rehuliuвання na systemu ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva : dys. ... d-ra ekon. nauk : 21.04.02 / Rudnichenko Yevhenii Mykolaiovych. – Khmelnytskyi : KhNU, 2014. – 488 s.
22. Rudnichenko Ye. M. Otsiniuvannia ta modeliuvannia vplyvu subiektiv mytnoho rehuliuвання na systemu ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: monohrafiia / Ye.M. Rudnichenko. – Luhansk: Promdruk, 2014. – 389 s.
23. Strategii biznesa : spravochnik / Pod red. G. Klejnera. – M.: Izd-vo KONSEKO, 1998. – 288 s.
24. Shkarlet S. M. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: innovatsiia : monohrafiia / S. M. Shkarlet. – K.: KV NAU, 2001. – 432 s.
25. Ekonomicheskaya bezopasnost Rossii: obshij kurs : uchebn. / Pod red. V. K. Senchagova. – 2-e izd. – M.: Delo, 2005. – 896 s.
26. Ekonomicheskaya i nacionalnaya bezopasnost : uchebnik / Pod red. d.e.n., prof. L. P. Goncharenko. – M.: ZAO «Izdatelstvo «Ekonomika», 2008. – 543 s.
27. Illiashenko O., Rudnichenko Ye., Momot T., Havlovska N. The enterprise economic security system: the state assessment using management functional types // *International Journal for Quality Research*. – 2020. – Vol. 14(1). – p. 183-200.
28. Illiashenko O., Zhehus O., Matviychuk L., Lopatovskiy V., Rudnichenko Y., Havlovska N. Improving accounting-analytical processes of personnel management in the context of relevant threats and risks for an enterprise economic security system // *International Journal of Scientific & Technology Research* – Vol.9, Issue 4. – p. 105-110.

Надійшла / Paper received: 21.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 339.72

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-31

ЗАБАШТАНСЬКИЙ М. М., РОГОВИЙ А. В., ДУБИНА М. В.

Національний університет «Чернігівська політехніка»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КОРПОРАЦІЙ НА ОСНОВІ ОПТИМІЗАЦІЇ ЇХ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ

У статті проведено дослідження сутності фінансової архітектури корпорації, що реалізовано за допомогою використання методології контент-аналізу та ґрунтовного вивчення наукових підходів до розуміння цієї категорії. Зокрема, конкретизовано зміст категорії «фінансова архітектура корпорації», обґрунтовано важливість функціонування цих установ для національної економіки та їхню роль у забезпеченні економічної безпеки держави. У статті запропоновано авторський підхід до процесу побудови фінансової архітектури корпорацій, який направлено на врахування реальних фінансових можливостей їхнього стратегічного розвитку. Важливу увагу присвячено пізнанню особливостей формування належного рівня стійкості системи фінансово-економічної безпеки цих установ на основі трансформації системи їхньої фінансової архітектури. Такий аналіз дозволив розглянути різні типи кореляції між окресленими системами та описати їх сутність.

Ключові слова: державні фінанси, фінансова архітектура, фінансові відносини, трансформація фінансових відносин, архітектура фінансових відносин, фінансова безпека, економічна безпека, фінансово-економічна безпека підприємства.

ZABASHTANSKYI M., ROGOVYI A., DUBYNA M.

Chernihiv Polytechnic National University

ENSURING FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF CORPORATIONS BASED ON THE OPTIMIZATION OF THEIR FINANCIAL ARCHITECTURE

Within the article, the essence of the financial architecture of corporations is researched, which is carried out through the use of the methodology of the content-analysis and thorough the study of scientific approaches to understanding this category. In particular, the content of the category "financial architecture of corporations" is specified, which is proposed to be considered as a dynamic system of financial relations that arise within the functioning of joint, created on the basis of a combination of production, scientific and commercial interests enterprises, a set of elements that are interconnected by corresponding endogenous connections, which functions as a result of the influence of external and internal factors, and the purpose of its activities is to ensure the stable operation of economic entities in the long run, to increase their market value and to create conditions for increasing the efficiency of such entities.

In addition, the importance of the corporations' functioning for the national economy and their role in ensuring the economic security of the state are substantiated. Within the article, the author's approach to the process of building a financial architecture of corporations, which takes into considerations their actual financial capabilities for financial for strategic development, is proposed. Special attention is paid to the knowledge of the peculiarities of the appropriate level formation of the system stability of financial and economic security of these institutions on the basis of the transformation of their financial architecture system. In particular, within the article, the essence of financial and economic security of corporations is researched, existing concepts of the consideration of this category are analyzed, the importance of the formation of stable conditions of the corporations functioning from a standpoint of the formation of the favorable investment climate in the state is described. The peculiarities of the combinations of the financial architecture system of corporations and the system of their financial and economic security are considered. Two types of the correlation between the outlined systems are specified, namely: a financial infrastructure is a tool to ensure the appropriate level of financial security of corporations and financial and economic security is part, a separate component of the financial architecture of the corporation. The essence of these types of correlations are revealed within the article.

Keywords: public finance, financial architecture, financial relations, transformation of financial relations, architecture of financial relations, financial security, economic security, financial and economic security of the enterprise.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Активізація глобалізаційних процесів у світовій економіці протягом останніх років сформувала виклики та можливості для функціонування суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм. Використання спроможності оптимального поєднання матеріальних, трудових, інтелектуальних та фінансових ресурсів в умовах жорсткої конкурентної боротьби та трансформації фінансових відносин стало передумовою активного розвитку корпорацій. Значне поширення корпоративної форми господарювання спричинило існування надмірної залежності економік окремих країн від результативності функціонування цих суб'єктів господарювання та загалом глобальних трендів розвитку світової економіки. Така ситуація зумовлює об'єктивну необхідність у забезпеченні стійкого функціонування корпорацій, стабільного їхнього розвитку в умовах світової пандемії COVID-19 та інверсії циклічного розвитку. Відповідно, актуалізуються питання пошуку механізмів формування безпечного простору для їхньої роботи, нових підходів до управління їхніми фінансовими ресурсами. Це підвищує важливість адаптації до сучасних тенденцій глобального економічного розвитку системи фінансового менеджменту корпорацій, удосконалення їхньої фінансової архітектури.

Цілком логічно, що ті суб'єкти господарювання, які швидко та успішно зможуть адаптуватися до нових реалій ведення бізнесу, спроможні будуть підвищити ефективність функціонування та сформувати

необхідний рівень власної фінансової безпеки для стабільної роботи. Такий підхід дозволить сформувати умови для поступової зміни системи фінансового менеджменту цих суб'єктів господарювання для оптимізації їхньої фінансової архітектури. Окреслене дає підстави стверджувати про актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення фінансово-економічної безпеки корпорацій є особливо актуальними на сьогодні, враховуючи швидкість зміни умов ведення бізнесу, нестабільність інституційного забезпечення, і знайшли своє відображення в наукових працях О. Амосова, О. Барановського, І. Бланка, Т. Бондарук, З. Варналія, Т. Васильєвої, В. Виговської, О. Кириленко, Л. Коваленко, Ю. Коваленко, В. Маргасової, О. Рожка, С. Онишко, С. Шкарлета та ін.

Дослідження сутності фінансової архітектури корпорацій, її трансформації в результаті впливу ендегенних та екзогенних чинників різної природи розглядаються в роботах М. Барклі, Н. Бичкова, Н. Виговської, А. Гриценка, М. Душак, І. Івашковської, М. Кужелева, С. Маєрса, А. Наконечної, А. Поддерьогіна, К. Сміта, О. Терещенка, Н. Ткаченко, В. Федосова, І. Школьник та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Незважаючи на існування значних фундаментальних та прикладних досліджень, які присвячені вивченню особливостей забезпечення фінансово-економічної безпеки корпорацій, недостатньо розкритими залишаються питання впливу фінансової архітектури корпорацій на формування стійких умов їх функціонування.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних положень забезпечення фінансово-економічної безпеки корпорацій на основі трансформації їхньої фінансової архітектури.

Виклад основного матеріалу. Стрімка трансформація фінансових відносин, починаючи із самого початку зародження та розвитку товарно-грошових відносин, спричинила поступове виникнення і розвиток різноманітних організаційно-правових форм функціонування суб'єктів господарювання. Водночас обмеженість майнових та фінансових можливостей багатьох відокремлених суб'єктів господарювання, а також бажання розподілити можливі ризики зумовили доцільність об'єднання їхніх можливостей з метою подальшого здійснення спільної діяльності. Саме такі початкові об'єднання майнових і фінансових ресурсів відокремлених суб'єктів господарювання виступили прообразом сучасних корпорацій. Досить широкого розвитку тогочасні корпорації зазнали в часи Середньовіччя, що можна ототожнювати зі створенням торгових гільдій купців, які несли солідарну відповідальність за спільною діяльністю.

Проте, попри наявність значного історичного розвитку корпорацій, їх швидкому поширенню в усьому світі в останнє століття, теоретичні положення дослідження сутності цієї форми функціонування залишалися не достатньо розкритими. Тривалий час категорія «корпорація» розглядалася досить у спрощеному варіанті як об'єднання підприємців за професійною ознакою. Подальший розвиток фінансових відносин, а також деталізація і закріплення правових вимог до організації бізнесу спричинив поглиблення розуміння змісту та природи цієї категорії та визначення її сутності в законодавстві більшості країн. У Господарському кодексі України запропоновано таке трактування: «корпорацією є договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації» [1].

Функціонування корпорацій на території країни має дуальний характер для її економічного та соціального розвитку. Це твердження зумовлено певними факторами, які визначаються особливістю організації виробничих, фінансових і соціальних відносин корпорації. Враховуючи значну зацікавленість країни в забезпеченні максимального формування дохідної частини бюджету, найбільш економічно вигідним є наявність виробничих потужностей корпорації на території країни. Це створює додаткові робочі місця, сприяє залученню в країну новітніх інноваційних технологій і рішень, формує імпульс мультиплікативного розвитку національної економіки. Використання корпорацією ринків в країні лише для збуту власної продукції дестимулює розвиток реального сектору, оскільки регіональні суб'єкти господарювання здебільшого не мають можливості здійснювати цінову конкуренцію, що досить часто призводить до згорання їхньої діяльності або перепрофілювання виробництва. Безперечно, на початкових етапах споживачі отримують дешевшу продукцію, однак у майбутньому наявність практично монопольного становища корпорацій може призводити до повного контролю ними відповідного сегмента ринку.

Наявність значної кількості учасників, а також розгалужена система контрагентів корпорацій зумовлюють складність організації її фінансових відносин, що передусім посилює увагу до площини формування фінансових ресурсів, забезпечення достатності капіталу та гарантування його окупності. Саме тому значна увага науковців та практиків у процесі дослідження особливостей організації фінансових відносин корпорацій приділяється саме аналізу процесу побудови їхньої фінансової архітектури. Цілком зрозуміло, що від якості її функціонування залежить також і стабільність роботи корпорацій, їхня фінансова безпека. Враховуючи окреслене, вважаємо за доцільне розглянути сутність дефініції «фінансова архітектура» та поглибити теоретичні положення її існування в межах корпорацій.

Отже, наприклад, на думку С. Маєрса, категорія «фінансова архітектура» за своїм змістом є більш широким поняттям, ніж корпоративний контроль чи корпоративне управління. Під фінансовою

архітектурою мається на увазі суцільний фінансовий дизайн бізнесу, який включає власність (концентровану чи розпорошену), організаційно-правову форму (корпорація чи товариство), стимули, способи фінансування та розподіл ризиків між інвесторами [2; 3].

М. Барклі та К. Сміт ототожують термін «фінансова архітектура» зі структурою фінансування і розглядають його в контексті залучення позикового капіталу. При цьому науковці доходять висновку, що основною детермінантою, яка визначає особливості фінансової архітектури корпорації, є її інвестиційні можливості [4]. На основі проведених досліджень автори зазначають, що компанії з вищим коефіцієнтом співвідношення ринкової до балансової вартості (компанії, які розвиваються) менше використовують позикового капіталу, ніж компанії з низьким коефіцієнтом. Проте, на наш погляд, сутність фінансової архітектури є більш ґрунтовною, і ця категорія відображає не лише відносини, що виникають у процесі реалізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, але й охоплює сфери кредитних відносин, формування власного капіталу та ін.

Досить цікавою є думка О. Лактіонової та А. Лук'яненко, які визначають фінансову архітектуру як динамічну систему взаємопов'язаних характеристик, що втілюють фундаментальні закономірності та визначають якісну своєрідність реалізації фінансової діяльності суб'єкта господарювання її ефективність та вплив на ринкову вартість бізнесу [5]. У свою чергу, В. Семенюк пропонує розглядати категорію «фінансової архітектури як інтегровану динамічну систему, що детермінує характер фінансових відносин корпорації на основі взаємодії та взаємозв'язку основних структурних компонентів, що формують її внутрішню будову та впливають на ефективність фінансової діяльності через фінансові рішення, які приймаються в корпорації». На думку В. Семенюк, у наведеному визначенні враховані основні характеристики та властивості, що притаманні фінансовій архітектурі корпорації [6].

Н. В. Бичкова у своїх дослідженнях обґрунтовує думку, що дефініція «фінансова архітектура корпорації» об'єднує сукупність взаємопов'язаних компонентів – структурних характеристик корпорації, таких як організаційно-правова форма, структура капіталу, структура власності, корпоративне управління, що визначають будову фінансів корпорації і виступають інструментом підвищення ефективності фінансової діяльності суб'єкта господарювання в контексті розробки відповідної фінансової політики, спрямовані на досягнення стратегічних цілей такої діяльності з урахуванням сукупності зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку корпорації [7; 8]. Подібний підхід підтримує і Н. Виговська, яка зауважує, що «під фінансовою архітектурою корпорації слід розуміти систему впливу її суб'єктів (стейкхолдерів корпорації) на об'єкти (структуру капіталу, структуру власності та корпоративне управління), результатом чого є підвищення ефективності діяльності корпорації в довгостроковій перспективі» [9].

Враховуючи концептуальні підходи науковців до розгляду сутності фінансової архітектури, можна зауважити, що більшість учених, визначаючи зміст цієї категорії, використовують системний підхід як методологічну платформу для здійснення дослідження. Цілком поділяємо такий підхід і вважаємо, що фінансову архітектуру дійсно як окрему категорію варто розглядати як цілісне явище, як єдину, взаємопов'язану структуру елементів. Також зазначимо, що фінансова архітектура як економічна категорія має багатоаспектну сутність і характеризує фінансові відносини не лише на рівні окремих суб'єктів господарювання, але й відображає реальні процеси в межах макросистем, наприклад, фінансової системи, національної економіки. Таким чином, на наше переконання, фінансову архітектуру корпорації необхідно розглядати таким чином: фінансова архітектура корпорації – динамічна система фінансових відносин, які виникають у межах функціонування об'єднаних, створених на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, сукупність елементів, які пов'язані між собою відповідними ендогенними зв'язками, яка функціонує в результаті впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, а метою її діяльності є забезпечення стабільної роботи суб'єктів господарювання в довгостроковій перспективі, підвищення їхньої ринкової вартості та формування умов для зростання ефективності роботи таких суб'єктів.

Процес побудови фінансової архітектури корпорації не може бути цілком унормований, оскільки визначається потенційними фінансовими можливостями цих суб'єктів господарювання та якістю стратегічного фінансового менеджменту її керівництва. Крім того, до складу корпорації може входити значна кількість різних підприємств, організацій, які мають власні системи фінансової архітектури та фінансового менеджменту. Саме тому фінансова архітектура корпорації являє собою виключно динамічну систему, оскільки постійно змінюється та розвивається в результаті впливу великої кількості чинників різної природи. Це й обумовлює важливість вчасного реагування на зовнішні загрози та використання потенційних можливостей, які виникають у результаті спільної діяльності. Відповідно й ефективність функціонування системи фінансової архітектури корпорації залежить від спроможності швидкої адаптації до процесів трансформації фінансових, економічних та соціальних чинників. На рис. 1 представлено модель побудови фінансової архітектури корпорації, використання якої дозволяє визначити роль процесів адаптації фінансової архітектури до ендогенних та екзогенних викликів у процесі формування фінансової стратегії цих суб'єктів господарювання.

Варто зазначити, що побудова оптимальної моделі системи фінансової архітектури є важливою складовою забезпечення стабільних умов функціонування корпорацій у довгостроковій перспективі. Саме

формування такої моделі дозволяє створити належний рівень фінансово-економічної безпеки цих підприємств. Проте на сьогодні в теоретичній та методологічній площині окреслені питання досліджені недостатньо. Саме тому проведемо аналіз взаємозв'язку між фінансовою архітектурою корпорацій та рівнем їх безпечного та стабільного функціонування в досить мінливому сучасному економічному просторі. Цілоком погоджуємося з позицією О. Яременко, яка зауважує, що «фінансова безпека підприємства є стрижнем його економічної безпеки, оскільки забезпечує стійкість функціонування усієї економічної системи» [10]. Таким чином, спочатку конкретизуємо сутність категорії «фінансова безпека суб'єкта господарювання».



Рис. 1. Процес побудови фінансової архітектури корпорації*

* - розроблено авторами.

Проаналізуємо декілька концептуальних підходів до розгляду цієї дефініції:

1) *фінансова безпека підприємства* – це його здатність послаблювати, ухилятися, уникати небезпек та загроз зовнішнього і внутрішнього середовищ, що можуть спричинити фінансовий збиток, змінити структуру капіталу або примусово ліквідувати підприємство та захищати фінансові інтереси підприємства, забезпечувати рівноважний і стійкий фінансовий стан [10];

2) *фінансова безпека підприємства* – це захист від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів. Саме цей вид безпеки є провідним і вирішальним, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є двигуном будь-якої економічної системи [11];

3) *фінансова безпека підприємства* – кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в нинішньому і перспективному періоді [12];

4) *фінансова безпека підприємства* – фінансове положення і фінансова стабільність, що спроможне забезпечити підприємству нормальний ефективний розвиток його діяльності [13];

5) *фінансова безпека підприємства* – стабільна та динамічна система забезпечення мікросистеми необхідним, раціонально сформованим обсягом фінансових ресурсів з метою попередження деструктивного впливу ризикових факторів внутрішньої і зовнішньої природи прояву та досягнення стратегічних цілей суб'єкта господарювання [14];

6) *фінансова безпека підприємства* – міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних із ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства [15];

7) *фінансова безпека підприємства* – стан захищеності та забезпеченості бізнес-процесів, що сприяє запобіганню або попередженню внутрішніх та зовнішніх фінансових загроз та дозволяє забезпечити стабільне функціонування та розширене відтворення з мінімальними фінансовими втратами для підприємства [16].

Отже, аналіз наведених наукових концепцій розгляду сутності категорії «фінансова безпека підприємства» дозволяє зробити висновок, що цей вид безпеки варто також розглядати як окрему динамічну систему, яка пов'язана зі стабільним функціонуванням суб'єкта господарювання, наявністю внутрішніх резервів для протидії деструктивним змінам ендогенного та екзогенного впливу. Поняття фінансової безпеки підприємства є дуже багатоаспектним, але основною метою функціонування системи такої безпеки є забезпечення стабільних умов для ефективного розвитку підприємства, можливостей отримувати очікуваний обсяг прибутку, здійснювати власний розвиток та підвищувати власну вартість. При цьому рівень фінансової безпеки залежить від багатьох чинників насамперед внутрішньої дії. До їх числа варто насамперед віднести якість фінансового менеджменту та загальну ефективність здійснення корпоративного управління.

Представлені концепції розгляду фінансової безпеки підприємства свідчать, що в багатьох наукових роботах розглядаються окремі аспекти формування сприятливого та безпечного простору для розвитку підприємств. Така ситуація зумовлена об'єктивною неспроможністю провести ґрунтовні дослідження всіх аспектів формування системи фінансової безпеки підприємств. Особливого значення та масштабу окреслена система набуває у процесі формування умов стабільної взаємодії та функціонування корпорацій. Як уже зазначалося, враховуючи, що ці суб'єкти за своєю природою є досить структурно складними, то виникає і значна кількість внутрішніх чинників, які варто враховувати у процесі фінансового планування діяльності, розробки фінансової стратегії розвитку корпорацій.

Таким чином, визначивши сутність фінансової безпеки корпорацій, яку ми усвідомлено не розглядаємо як окрему економічну категорію, а розуміємо як складну систему забезпечення стабільного фінансового розвитку корпорацій, визначимо, яку роль відіграє фінансова архітектура цих установ у формування стабільних умов розвитку цих суб'єктів господарювання. На рис. 2 представлено концептуальну модель взаємодії між системою фінансової архітектури корпорації та системою її фінансової безпеки.

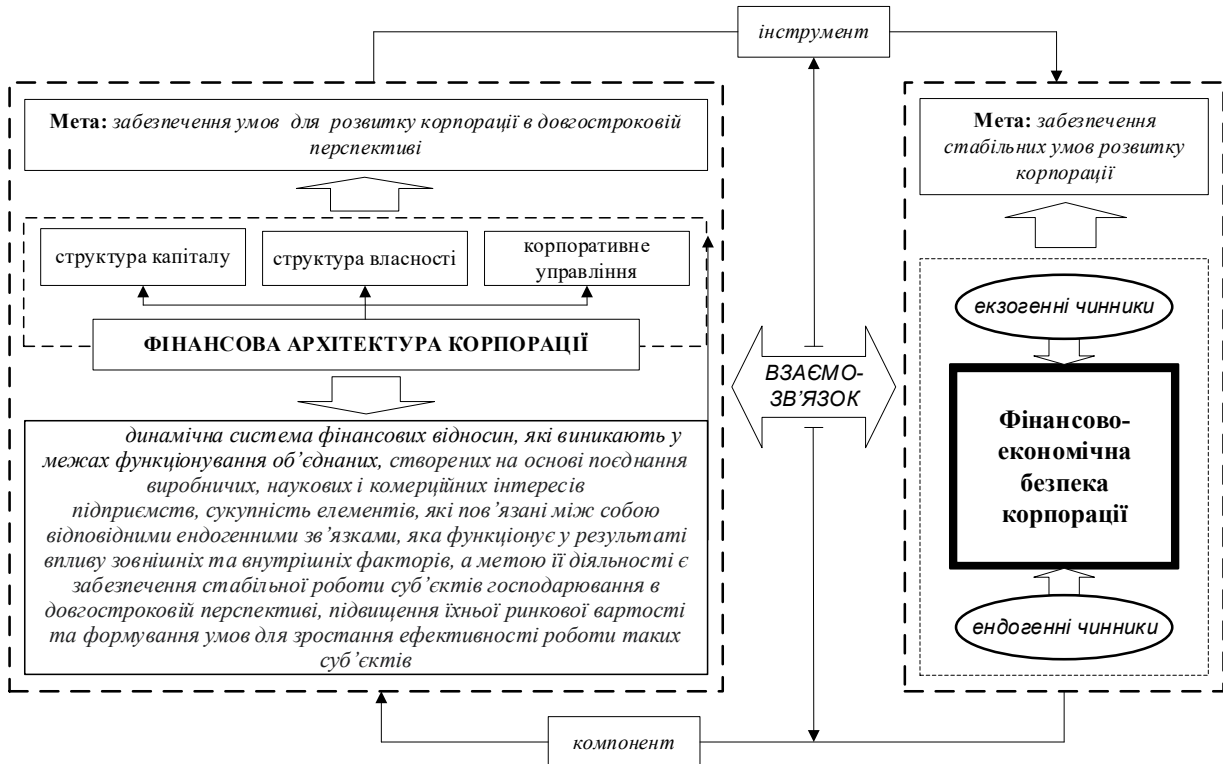


Рис. 2. Роль фінансової архітектури у забезпеченні фінансової безпеки корпорацій*

* - розроблено авторами з урахуванням [16-20].

Аналізуючи інформацію, що представлена на рис. 2, варто зауважити, що між фінансовою архітектурою та фінансовою безпекою корпорацій є складний онтологічний взаємозв'язок. Його сутність можна пізнати шляхом виділення двох способів розгляду такої взаємодії:

1. *Фінансова інфраструктура є інструментом* для забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємств. Відповідно, впроваджуючи зміни у сфері корпоративного управління, підвищення якості фінансового менеджменту, керівництво корпорації може сприяти формуванню більш безпечного та стабільного розвитку цих суб'єктів господарювання в подальшому. Відповідно, будь-які зміни в структурі капіталу, структурі власності можуть як позитивно, так і негативно впливати на економічну та фінансову стабільність функціонування підприємств. У такому аспекті оптимізація окреслених процесів дозволяє впроваджувати механізми стійкого розвитку корпорацій та підвищувати їх спроможність протидіяти зовнішнім та внутрішнім загрозам.

2. *Фінансово-економічна безпека є частиною, окремим компонентом* системи фінансової архітектури корпорації, оскільки її забезпечення пов'язано з формуванням сукупності відповідних фінансових відносин, що відбуваються між різними стейкхолдерами в межах таких суб'єктів господарювання. Таким чином, неможливо реалізувати заходи щодо формування стабільних умов для подальшого розвитку корпорації, не змінюючи її фінансову архітектуру, не покращуючи особливості функціонування їхнього фінансового механізму.

Отже, враховуючи вище окреслене, можна зауважити, що безпосередньо фінансова архітектура відіграє одну з ключових ролей у формуванні фінансово-економічної безпеки корпорацій. Саме тому зміна такої архітектури повинна відбуватися гармонійно відповідно до особливостей розвитку самої корпорації та тих трансформацій, що відбуваються в зовнішньому середовищі її функціонування.

Зазначимо також, що процес формування ефективних умов для розвитку корпорацій є також складовою формування сприятливого інвестиційного клімату в країні. Розвиток корпорацій, як вже зазначалося, є важливим для країни не лише з позиції активного функціонування національної економіки, але і є необхідною компонентою забезпечення національної економічної безпеки. Це обумовлюється тим, що нині саме міжнародні або транснаціональні корпорації формують основу міцного економічного підґрунтя функціонування світової економіки. Використання ними можливості залучення найбільш дешевого капіталу дозволяє забезпечувати максимальну результативність своєї діяльності, що своєю чергою формує необхідний потенціал розвитку світової економіки.

При цьому важливого значення набувають питання і трансформації фінансової архітектури цих суб'єктів господарювання, без чого створити умови для їхнього ефективного фінансового розвитку фактично неможливо. Методологічно важливо зазначити, що саме наявна фінансова архітектура корпорацій певною мірою відображає надійність світової фінансової системи, її спроможність реагування на можливі системні ризики та врахування циклічності економічного розвитку. Саме тому розвиток фінансових відносин корпорацій та держави на паритетних засадах забезпечує їхню економічну та фінансову безпеку, сприяє ефективному використанню наявних ресурсів, дозволяє підвищувати рівень життєзабезпечення суспільства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, у статті поглиблено теоретичні положення фінансової діяльності корпорацій, що реалізовано через вивчення сутності фінансової архітектури цих суб'єктів господарювання та конкретизації її ролі у забезпеченні їх фінансово-економічної безпеки. Зокрема, конкретизовано, що фінансова архітектура корпорації – динамічна система фінансових відносин, які виникають у межах функціонування об'єднаних, створених на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, сукупність елементів, які пов'язані між собою відповідними ендогенними зв'язками, яка функціонує в результаті впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, а метою її діяльності є забезпечення стабільної роботи суб'єктів господарювання в довгостроковій перспективі, підвищення їхньої ринкової вартості та формування умов для зростання ефективності роботи таких суб'єктів. У статті запропоновано авторський підхід до процесу побудови фінансової архітектури корпорацій, який дозволяє враховувати фінансові можливості цих суб'єктів господарювання до здійснення довгострокового розвитку.

Також було встановлено, що обґрунтовано важливість фінансової архітектури корпорацій у процесі забезпечення їх фінансово-економічної безпеки. Зокрема, було виокремлено два концептуальні підходи до розгляду онтологічного зв'язку між цими поняттями. Відповідно, встановлено, що цей зв'язок можна пізнати шляхом виділення двох способів розгляду такої взаємодії: фінансова інфраструктура є інструментом для забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємств; фінансово-економічна безпека є частиною, окремим компонентом системи фінансової архітектури корпорації. У статті обґрунтовується сутність цих типів взаємодії.

Таким чином, проведене дослідження дозволило констатувати важливу роль фінансової архітектури в забезпеченні стабільних умов функціонування корпорацій. Також подальшого вивчення потребують питання теоретичного та методологічного опису впливу окремих компонентів системи фінансової архітектури на процес забезпечення стабільного функціонування корпорацій у довгостроковій перспективі.

Література

1. Господарський кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.

2. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. – 1008 с.
3. Myers S. Financial Architecture / S. Myers // European Financial Management. – 1999. – Vol. 5. – Pp. 133-141.
4. Barclay M. J. Financial Architecture: Leverage, Maturity, and Priority / M. J. Barclay, C. W. Smith // Journal of Applied Corporate Finance. – 1996. – № 4. – Pp. 4-17.
5. Лактіонова О. А. Кластеризація типів фінансової архітектури суб'єктів господарювання в Україні / О. А. Лактіонова, А. С. Лук'яненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 5, ч. 4. – С. 71-77.
6. Семенюк В. О. Фінансова архітектура як механізм забезпечення ефективності фінансової діяльності корпорації / В. О. Семенюк // Економіка та держава. 2015. – № 9. – С. 125-128.
7. Бичкова Н. В. Моделивання впливу фінансової архітектури національних корпорацій на ефективність фінансової діяльності / Н. В. Бичкова, А. Т. Яровий // Вісник ОНУ ім. Мечникова. – 2011. – № 20. – С. 14-23.
8. Бичкова Н. В. Вплив фінансової архітектури національних корпорацій на ефективність фінансової діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Бичкова Наталія Володимирівна. – К., 2012. – 22 с.
9. Виговська Н. Г. Корпоративний контроль у фінансовій архітектурі суб'єкта господарювання [Електронний ресурс] / Виговська Н. Г., Дячек С. М. Корпоративний // Ефективна економіка. – 2019. – № 12. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/10.pdf/.
10. Яременко О. Ф. Класифікація чинників фінансової безпеки промислових підприємств / О. Ф. Яременко // Наукові записки [Національного університету „Острозька академія“]. Серія „Економіка“. – 2011. – Вип. 16. – С. 242-247.
11. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н. Й. Реверчук. – Л. : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
12. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью / И. А. Бланк. – К. : Ника центр, Эльга, 2004. – 784 с.
13. Кириченко О. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства / О. Кириченко, Ю. Кім // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 32-36.
14. Демченко І. В. Фінансова безпека суб'єктів господарювання: сутність та умови виникнення / І. В. Демченко // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 1 (6). – С. 35-38.
15. Амосов О. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект / О. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 76-80.
16. Федішин М. П. Аналітична оцінка фінансової стійкості та стабільності банківської системи України на основі індикаторів / М. П. Федішин, А. В. Жаворонок, Н. О. Ковальчук // Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. – № 6 (74). – С. 83-88.
17. Механізм формування системи парабанківських посередників на фінансовому ринку в контексті забезпечення економічної безпеки України : монографія / С. М. Шкарлет, О. І. Гонга, В. Г. Маргасова, М. В. Дубина. – Чернігів : ЧНТУ, 2014. – 272 с.
18. Забаштанський М. М. Фінансова архітектура концесійної діяльності / М. М. Забаштанський // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер: Економічні науки. – 2014. – Вип. 6 (4). – С. 225-227.
19. Івашковська І. В. Финансовая архитектура компаний. Сравнительные исследования на развитых и развивающихся рынках: монография / І. В. Івашковська, А. Н. Степанова, М. С. Кокорева. – М. : Инфра-М, 2013. – 238 с.
20. Роговий А. В. Економічна безпека: детермінанти забезпечення в умовах циклічності економіки : монографія / А. В. Роговий. – К. : Видавничий дім «Кондор», 2017. – 376 с.

References

1. Hospodarskyi kodeks [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
2. Breily R. Printsipy korporativnykh finansov / R. Breily, S. Maiers. – М. : ЗАО "Olymp-Byznes", 2008. – 1008 s.
3. Myers S. Financial Architecture / S. Myers // European Financial Management. – 1999. – Vol. 5. – Pp. 133-141.
4. Barclay M. J. Financial Architecture: Leverage, Maturity, and Priority / M. J. Barclay, C. W. Smith // Journal of Applied Corporate Finance. – 1996. – № 4. – Pp. 4-17.
5. Laktionova O. A. Klasteryzatsiia typiv finansovoi arkhitektury subiektiv hospodariuvannia v Ukraini / O. A. Laktionova, A. S. Lukianenko // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2014. – № 5, ch. 4. – S. 71-77.
6. Semeniuk V. O. Finansova arkhitektura yak mekhanizm zabezpechennia efektyvnosti finansovoi diialnosti korporatsii / V. O. Semeniuk // Ekonomika ta derzhava. 2015. – № 9. – S. 125-128.
7. Bychkova N. V. Modeliuvannia vplyvu finansovoi arkhitektury natsionalnykh korporatsii na efektyvnist finansovoi diialnosti / N. V. Bychkova, A. T. Yarovy // Visnyk ONU im. Mechnykova. – 2011. – № 20. – S. 14-23.
8. Bychkova N. V. Vplyv finansovoi arkhitektury natsionalnykh korporatsii na efektyvnist finansovoi diialnosti: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.08 «Hroshi, finansy i kredyt» / Bychkova Nataliia Volodymyrivna. – К., 2012. – 22 s.
9. Vyhovska N. H. Korporativnyi kontrol u finansovii arkhitekturi subiekta hospodariuvannia [Elektronnyi resurs] / Vyhovska N. H., Diachek S. M. Korporativnyi // Efektyvna ekonomika. – 2019. – № 12. – Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/10.pdf/.

10. Yaremenko O. F. Klasyfikatsiia chynnykiv finansovoi bezpeky promyslovykh pidpriemstv / O. F. Yaremenko // Naukovi zapysky [Natsionalnoho universytetu „Ostrozka akademiia”]. Seriia „Ekonomika”. – 2011. – Vyp. 16. – S. 242-247.
11. Reverchuk N. Y. Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemnytskykh struktur / N. Y. Reverchuk. – L.: LBI NBU, 2004. – 195 s.
12. Blank Y. A. Upravlenie finansovoi bezopasnosti / Y. A. Blank. – K.: Nika tsentr, Elga, 2004. – 784 s.
13. Kyrychenko O. Vplyv inflitsiinykh protsesiv na finansovu bezpeku pidpriemstva / O. Kyrychenko, Yu. Kim // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – № 1. – S. 32-36.
14. Demchenko I. V. Finansova bezpeka subiektiv hospodariuvannia: sutnist ta umovy vynyknennia / I. V. Demchenko // Naukovyi visnyk: finansy, banky, investytsii. – 2010. – № 1 (6). – S. 35-38.
15. Amosov O. Finansova bezpeka pidpriemstva v suchasnykh ekonomichnykh umovakh: teoretychnyi aspekt / O. Amosov // Problemy ekonomiky. – 2011. – № 4. – S. 76-80.
16. Fedyshyn M. P. Analychna otsinka finansovoi stiiikosti ta stabilnosti bankivskoi systemy Ukrainy na osnovi indykatoriv / M. P. Fedyshyn, A. V. Zhavoronok, N. O. Kovalchuk // Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. – 2019. – № 6 (74). – S. 83-88.
17. Mekhanizm formuvannia systemy parabankivskykh poserednykiv na finansovomu rynku v konteksti zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy : monohrafiia / S. M. Shkarlet, O. I. Honta, V. H. Marhasova, M. V. Dubyna. – Chernihiv: ChNTU, 2014. – 272 s.
18. Zashantskyi M. M. Finansova arkhitektura kontsesiinoi diialnosti / M. M. Zashantskyi // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser: Ekonomichni nauky. – 2014. – Vyp. 6 (4). – S. 225-227.
19. Ivashkovska I. V. Finansovaia arkhitektura kompanii. Sravnitelnye issledovaniia na razvitykh i razvivaiushchikhsia rynkakh: monohrafiia / I. V. Ivashkovska, A. N. Stepanova, M. S. Kokorieva. – M.: Infra-M, 2013. – 238 s.
20. Rohovyi A. V. Ekonomichna bezpeka: determinanty zabezpechennia v umovakh tsyklichnosti ekonomiky : monohrafiia / A. V. Rohovyi. – K.: Vydavnychi dim «Kondor, 2017. – 376 s.

Надійшла / Paper received: 11.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 339.137:330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-31

ГАРАФОНОВА О. І., ЛАЗАРЕНКО Ю. О.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

МАРГАСОВА В. Г.

Національний університет «Чернігівська політехніка»

ЯЩЕНКО І. В.

Київський університет культури

РОЗРОБКА СТАРТАП-ПРОЄКТУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті представлено теоретико-методичний підхід до оцінювання розвитку інтелектуального капіталу, менеджменту за рахунок розробки стартап-проектів. Сформоване інституційно-аналітичне підґрунтя є основою підвищення конкурентоспроможності та менеджменту. Особливістю ефективної реалізації стартап-проекту є потреба у дуже високому інтелектуальному й професійному рівні підприємців та менеджерів. Їх знання і досвід мають лежати на перетині фундаментальної і прикладної наук, інноваційного менеджменту, знань високотехнологічних виробництв.

Ключові слова: стартап, стартап-проект, інтелектуальний капітал, менеджмент розвитку.

GARAFONOVA O., LAZARENKO Y.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MARHASOVA V.

Chernihiv Polytechnic National University

YASHCHENKO I.

Kyiv University of Culture

STARTUP PROJECT DEVELOPMENT AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL, MANAGEMENT AND INCREASING COMPETITIVENESS

The situation of variability, uncertainty, complexity and ambiguity of the environment requires companies to use a creative approach to business design and management. The ability to adapt, organizational flexibility and maneuverability of businesses is provided by a creative approach to their design and innovative development of these systems.

In the current situation, companies must look for radically new approaches to business design and management practices that correspond to the state of their environment. It is through the innovative and creative approach that the constant competitive advantages of enterprises are formed.

From the author's point of view, a project is a plan limited in time and resources, the purpose of which is to create a unique result. The time constraint implies that the project must have a fixed beginning and a fixed end. The end comes when the goals of the project are achieved, or when it becomes clear that the goals will not or cannot be achieved, or when the need for the project is gone and it is stopped. Time constraint means short-term; many projects can take several years. Time frames, as a rule, do not belong to the product, service or result created during the project. Most projects are carried out to achieve a sustainable, lasting result. Uniqueness means that a product or service has characteristic differences from all similar products or services. The presence of repetitive elements does not change the fundamental property of the uniqueness of the project. Uniqueness is an essential feature of the project, ie the implementation of routine tasks can not be the subject of the project. This does not mean that there should be no duplicate elements in the project.

The article presents a theoretical and methodological approach to assessing the development of intellectual capital, management through the development of startup projects. The formed institutional-analytical basis is the basis for increasing competitiveness and management. A feature of the effective implementation of a startup project is the need for a very high intellectual and professional level of entrepreneurs and managers. Their knowledge and experience should lie at the intersection of basic and applied sciences, innovation management, knowledge of high-tech industries.

Key words: startup, startup project, intellectual capital, development management.

Постановка проблеми. Ситуація мінливості, невизначеності, складності та неоднозначності середовища потребує використання підприємствами креативного підходу до проектування бізнесу та управління ним. Здатність до адаптації, організаційна гнучкість та маневреність бізнесів забезпечується саме креативним підходом до їх проектування та інноваційним розвитком зазначених систем.

Аналіз останніх досліджень. Питання інноваційно-креативних підходів до проектування та менеджменту бізнесу торкалися наступні науковці: Г. І. Абдрахманова, Н. Бенет, В. В. Буrows, О. В. Гіглавий, Н. Г. Дем'яненко, А. О. Крюкова, В. О. Петренко, О. О. Чулок, Дж. Лемуїн та ін. Попри наявності праць щодо названої проблематики, тенденції розвитку стартап-проектів як форми інноваційно-креативних підприємств в менеджменті та на етапі розвитку інтелектуального капіталу не стали поки що предметом окремих наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних аспектів щодо розробки стартап-проекту як основи розвитку інтелектуального капіталу та менеджменту компаній.

Виклад основного матеріалу. За поточної ситуації підприємства мають шукати радикально нові підходи до проектування бізнесу та управлінські практики, що відповідають стану середовища їх функціонування. Саме через інноваційно-креативний підхід формуються сталі конкурентні переваги підприємств.

З авторської точки зору, проект – задум, обмежений у часі та ресурсах, метою якого є створення унікального результату. Обмеження в часі має на увазі, що проект повинен мати фіксований початок і фіксований кінець. Кінець настає, коли досягнуті цілі проекту, або коли стає ясно, що цілі не будуть або не можуть бути досягнуті, або коли відпала необхідність в проекті, і він припинений. Обмеження в часі означає короткостроковість; багато проектів можуть тривати кілька років. Часові рамки, як правило, не належать до створюваного в ході проекту продукту, послуги або результату. Більшість проектів здійснюються для досягнення стійкого, тривалого результату. Унікальність означає, що продукт або послуга мають характерні відмінності від усіх подібних продуктів або послуг. Наявність повторюваних елементів не змінює фундаментальну властивість унікальності проекту. Унікальність є суттєвою ознакою проекту, тобто виконання рутинних завдань не може становити предмет проекту. Це не означає, що в проекті мають бути відсутні повторювані елементи.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «стартап» в умовах розвитку інтелектуального капіталу*

Автор	Визначення поняття
С. Бланк і Б. Дорф [1, с.22]	Стартап – це тимчасова структура, яка займається пошуком відновлювальної, прибуткової і масштабованої бізнес-моделі.
Е. Піс [2, с.19]	Стартап-компанія – будь-яка новостворена організація, призначена для розроблення нового продукту або послуги в умовах крайньої невизначеності.
Д. Пономарьов [3]	Стартап – організаційна форма інноваційної діяльності. Це компанія з короткою історією операційної діяльності, що знаходиться в стадії розвитку чи дослідження перспективних ринків.
Л. Рейнер зі співавт. [4]	Стартап – це компанія, що зазвичай займається дизайном та впровадженням інноваційних процесів розвитку, валідизації та дослідження ключових ринків.
Адміністрація малого бізнесу США [5]	Стартап – це бізнес, що зазвичай є технологічно орієнтованим і має високий потенціал розвитку.
П. Грехем [6]	Стартап – це компанія, розрахована на швидке зростання.
А. Євсейчев [7]	Стартап – це процес реалізації ідеї за короткі терміни і, як правило, при обмежених ресурсах нетипового проекту, що відрізняється новизною.
Б. З. Зельдович, А. О. Демінової [8]	Стартап – прагненням запропонувати клієнту нове і цікаве рішення проблеми, тому стартап це завжди в першу чергу творче та інноваційний починання.
В. О. Петренко, Н. Г. Дем'яненко, О. О. Крюкова [9]	Стартап – тимчасова організація, яка займається розробкою нових ідей, створеної для пошуку прибуткової бізнес-моделі в умовах агресивного і мінливого зовнішнього середовища.
С. Бланк [10]	Стартап – інноваційне підприємство на певній стадії його життєвого циклу від створення підприємства до початку операційної діяльності і отримання першого прибутку

*Джерело: складено автором за [1-10]

Зазначені точки зору, дещо відмінні одна від одної, проте це свідчить про складну та багатогранну сутність стартапу. З авторської точки зору, стартап – новостворена компанія, що буде власний інноваційний бізнес, виходячи на новостворений або незаповнений ринок, в умовах обмежених ресурсів та підвищеної ризиковості для розвитку інтелектуального капіталу, менеджменту ті конкурентоспроможності.

Отже, науковці вказують на наступні ознаки стартапів, вони: працюють в умовах агресивного й мінливого зовнішнього середовища; розробляють нові ідеї для пошуку прибуткової бізнес-моделі; ставлять за мету запропонувати клієнту нове і цікаве рішення його проблеми; проектують, втілюють та просувають на ринок радикально новітні продукти або новітнє використання вже існуючих технологій, або освоєння якоїсь нової аудиторії, або позиціонування відомого всім продукту з несподіваного боку або для нової мети.

Відповідно до цього, можна стверджувати, що стартап треба розглядати як форму інноваційно-креативної діяльності. З метою кращого розуміння предметного поля дослідження, треба з'ясувати сутність понять “інноваційно-креативні підприємства”. Поняття „креативність” й „творчість” трактуються науковцями як близькі, але не тотожні. На думку Л. С. Тарасюк, креативність визначається як здатність реагувати на нові умови, змінювати їх. Процес створення нового може мати свідомий й позасвідомий характер. Креативність є здатністю до створення нового, а творчість – це сам процес створення нового [11, с. 13].

У профільній літературі прийнято не відокремлювати поняття «стартап» та «стартап-проект», оскільки за ознаками ці поняття ідентичні. Проте, вважаємо за доцільне охарактеризувати основну відмінність між ними, а саме — стартап-проект не обов'язково має бути новоствореним підприємством. Стартап-проект може бути ініційованим на основі вже існуючого та діючого підприємства. Таким стартап-проектом, у свою чергу, може бути проект у сфері інноваційної діяльності підприємства.

Інноваційну діяльність підприємства можна, на нашу думку, визначити як складну динамічну систему дій і взаємодії різних методів, факторів, органів управління підприємством, що має за мету та кінцевий продукт проектування, втілення та використання нововведень з метою отримання конкурентних переваг. Отже, поняття “інноваційно-креативні підприємства” можемо визначити як суб’єкти бізнесу, які проєктують, втілюють та просувають на ринок радикально новітні продукти або бізнес-моделі, використання яких сприяє досягненню цілей цих суб’єктів у нових умовах середовища.

Особливістю ефективної реалізації стартап-проєкту є потреба у дуже високому інтелектуальному й професійному рівні підприємців та менеджерів. Їх знання і досвід мають лежати на перетині фундаментальної і прикладної наук, інноваційного менеджменту, знань високотехнологічних виробництв.

Розроблена і представлена Стівеном Бланком в книзі “Чотири кроки до осяяння” модель розвитку стартап-проєкту заснована на розумінні потреб клієнтів компанії [10, с. 112]. На рисунку 1 схематично зображено дану модель.

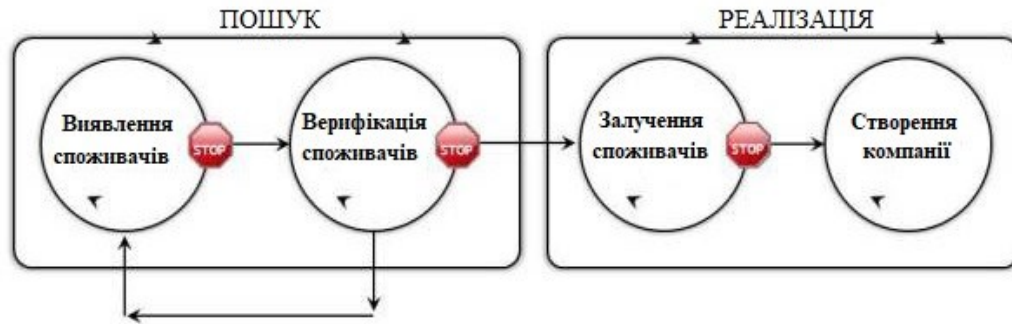


Рис. 1. Модель створення стартап-проєкту за С. Бланком*

*Джерело: [складено на основі 10]

Ця модель описує чотири етапи, протягом яких стартап перетворюється в стабільну компанію [10, с. 112]:

- 1). “Виявлення споживачів”, протягом якого стартап будує гіпотези про те, як його продукт вирішує проблеми потенційних клієнтів.
- 2). “Верифікація споживачів”, етап перевірки гіпотез і підготовки плану продажу, маркетингової стратегії, пошуку раних послідовників компанії. У разі невдачі на цьому етапі, стартап повертається до виявлення своїх споживачів.
- 3). “Залучення споживачів”: після підтвердження корисності продукту компанії, стартап переходить до продажу продукту та інвестицій у маркетинг.
- 4). “Створення компанії” - кінцева мета стартапу, створення формальної структури компанії і бізнес-процесів для подальшого розвитку.

Отже, модель створення стартап-проєкту, запропонована С. Бланком, передбачає бережливе витрачання коштів і поступовий розвиток стартапу.

Щодо новітніх методів та моделей створення стартап-проєктів, їх поява, на нашу думку, обумовлена наступними обставинами: поширення нових революційних технологій (перш за все інформаційно-комунікаційних); різке прискорення процесів глобалізації; посилення впливу на світову економіку зовнішньополітичних чинників.

Все це зумовило надзвичайне ускладнення бізнес-середовища і самої динаміки його змін. Тепер радикальність, непередбачуваність і стрімкість змін створили невизначеність щодо не тільки обсягів або структури майбутніх ринків, але навіть їх загальної конфігурації і можливого вигляду.

Ознаки, за якими класифікуються бізнес-моделі стартапів, є дуже різними, залежно від мети. Найбільш загальною є класифікація бізнес-моделей залежно від способу отримання доходу («монетизації») стартап проєкту. Зокрема, виділяють такі види моделей [12-14]:

- торгова модель – товар або послуга реалізуються за допомогою безпосереднього продажу кінцевим споживачам через торгову мережу;
- посередницька модель – товар або послуга реалізуються іншим підприємствам, які потім продають їх кінцевим споживачам;
- сервісна бізнес-модель – стартапер стягує плату за використання наявних у нього ресурсів (наприклад, енергетичних, телекомунікаційних);
- передплатна модель – товар або послуга реалізуються через організацію підписки;
- «спільнотна» модель – товар або послуга реалізуються через певну спільноту споживачів (наприклад, за допомогою членів студентської громади);
- інформаційно-медійна модель – стартапер стягує плату за надання інформації за певною тематикою (сюди ж можна віднести проведення тренінгів, семінарів);

- партнерська модель – стартапер отримує дохід від реалізації супутніх до основних товарів та послуг;
- рекламна модель – стартапер продає рекламні місця на своїх продуктах;
- брокерська модель – стартапер отримує комісійні від продажу основних товарів або послуг;
- ліцензійна модель – стартапер отримує дохід від своїх ідей та інтелектуальних активів, не вкладаючи кошти в їх комерціалізацію, а продаючи ліцензію на їх використання.

У фаховій літературі останніх років поширилася аббревіатура VUCA, якою характеризують нову якість бізнес-середовища, породжене з'єднанням таких її властивостей, як волатильність (volatility), невизначеність (uncertainty), складність (complexity) і неоднозначність (ambiguity) [15]. Наслідком ситуації VUCA стало падіння ефективності традиційних моделей та методів управління проектами. Чіткі уявлення про майбутнє необхідні для створення та реалізації стартап-проекту. Проблема полягає в тому, що майбутнє будь-якої галузі, у якій створюється стартап, визначається складною комбінацією взаємодіючих змінних факторів, включаючи: демографічні зрушення, економічний розвиток, зміни конкурентного середовища, лібералізація ринку, політична динаміка, наукові досягнення, технологічні інновації. У такому контексті точний прогноз неможливий. Образно кажучи, майбутнє стартапу не можна запланувати з певною визначеністю. За таких умов набуває актуальності метод технологічних дорожніх карт як новітня модель управління стартап-проектом. Технологічна дорожня карта як інструмент створення та реалізації стартап-проекту дозволяє підприємству підготуватися до змін і витягти переваги з нових можливостей. Для підприємства-стартапера, наприклад, це означає ідентифікацію ринкових тенденцій і попиту на нові продукти, а потім — вибір технології, необхідної для їх виробництва на адекватному ціновому рівні. Технологічні дорожні карти забезпечують дві основні переваги. По-перше, процес їх підготовки дозволяє компанії оцінити загрози та можливості, визначити пріоритети і, по-друге, інтегрувати найважливіші фактори (ринковий попит, вимоги споживачів, рівень конкуренції, технологію виробництва, розробки нових продуктів, фінансовий менеджмент та ін.) в послідовний стратегічний план [16, с. 70].

Автори вказують, що сьогодні в Україні працюють більше 1 тис. ІТ-компаній, в тому числі іноземні, ці компанії еволюціонували від ІТ-бізнесу, що спеціалізується на програмуванні та надання широкого виду технічних послуг, до створення власних повноцінних програмних продуктів. В Україні знаходяться більш ніж 100 науково-дослідницьких центрів глобальних компаній, які працюють з програмним забезпеченням, створенням цифрових ігор й електронною комерцією. Суттєва вага світових компаній увійшла на ринок України опосередковано, за допомогою злиття і поглинання або через співпрацю за схемою аутсорсингу. Компанії EPAM, Luxoft, Global Logic увійшли на ІТ-ринок України шляхом створення дочірніх компаній, прагнучи досягнути переваг від високої якості ІТ-фахівців, географічної близькості до європейських ринків й низької вартості розробки програмних продуктів [17].

Цікаве дослідження представлено в публікації О. Школіна «Рейтинг ринкових ніш, що є перспективними для створення бізнесу» [18]. Рейтинг Топ-20 найбільш привабливих ринкових сегментів був складений на основі комунікацій з інвесторами і приватними підприємцями, а також з використанням результатів досліджень міжнародних консалтингових компаній. Місце стартапів комп'ютерного програмування у топ-20 перспективних сфер для стартапів показано у табл. 2.

Таблиця 2

Місце стартапів комп'ютерного програмування у топ-20 перспективних сфер для стартапів*

Місце	Ринок	Сутність стартап - проектів у галузі	Підсумковий бал	Доходність	Ризики	Складність
1	2	3	4	5	6	7
1	Мобільні платежі	Технології та додатки для використання смартфона в якості засобу розрахунків	65	69	61	45
2	«Інтернет речі»	Сукупність технологій, що виключають участь людини в повторюваних операціях	62	79	60	68
3	Програмування у галузі обробки великих масивів даних (Big Data)	Пошук прихованих взаємозв'язків в інформаційному океані	61	98	63	97
4	Програмування масових онлайн - курсів	Освіта, в тому числі вища, в онлайн - форматі	53	27	25	26
5	Служби доставки	Онлайн-продаж продуктів харчування	52	32	44	18
6	Портативні гаджети	«Розумні» годинники, окуляри, браслети та інші пристрої	52	68	59	73
7	Тривимірний друк	Технології стереолітографії, пошарового наплавлення, вибіркового лазерного спікання і 3D-друк	51	52	48	53
8	Роботи	Персональні дрони, промислові роботи, побутова техніка	51	76	63	86
9	Паливні елементи і акумулятори	Нові, більш потужні джерела живлення	50	70	56	83

1	2	3	4	5	6	7
10	Комерційна нерухомість в регіонах	Якісні торговельні центри, офіси, склади в містах з населенням менше 1 млн. осіб	49	34	43	27
11	Розумні матеріали	Тканини, покриття і матеріали з особливими властивостями	46	65	62	78
12	Автокомпоненти	Виробництва комплектуючих для автомобілів	46	41	46	44
13	Охорона здоров'я	Приватні клініки, лікування на основі генома людини	43	61	70	71
14	Утилізація відходів	Системи управління побутовими та промисловими відходами	42	52	58	65
15	Альтернативна приватна енергетика	Відмова від мережевої електроенергії на користь малої генерації	35	45	59	69
16	Космос	Космічні знімки, створення супутників	34	53	73	85
17	Супровід літніх людей	Інтернет-проекти, сервіси взаємодопомоги	33	28	46	40
18	Бізнес по франшизі	Створення франчайзингових мереж	28	24	57	30
19	Сільське господарство	Виробництво кормів та сої, зернових культур і молочне скотарство	25	23	49	43
20	Геологорозвідка, «зелені» проекти в сфері надрокористування»	Геологорозвідка, greenfield-проекти з видобутку вуглеводнів і дорогоцінних металів	24	34	67	77

*Джерело: складено автором за [18]

Отже, за даними дослідження О. Школіна, найперспективнішими сферами для стартапів є: програмування технологій та додатків для використання смартфона в якості засобу розрахунків, програмні продукти з автоматизації повторюваних операціях, програмні продукти з пошуку прихованих взаємозв'язків в інформаційному океані; програмування масових онлайн-курсів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Можемо зробити висновки, що поняття “розвиток підприємства” має процесне, динамічне значення, відповідно до цього, вважається доцільним визначити місце та функції стартапу у процесі розвитку життєвого циклу підприємства. Життєвий цикл підприємства є динамічним, повторюваним процесом зміни з плином часу за рахунок включення нових бізнес-процесів, технологій і можливостей, а також підтримання, використання та утилізації існуючих елементів підприємства. Фаза життєвого циклу підприємства, на нашу думку визначає значення стартапу для розвитку підприємства. З організаційної точки зору, “життєвий цикл” підприємства може складатися з різних факторів, таких як вік самої організації, дозрівання того чи іншого продукту чи процесу, або визрівання галузі промисловості. В цілому, організації проходять наступні етапи: зародження, зростання, зрілість, зниження, занепад. Більшість з існуючих сьогодні в Україні ІТ-бізнесів розвивалися в основному за рахунок власних коштів, тому компанії росли повільно. Зараз же багато профільних інвесторів усвідомили, що в українські ІТ-стартапи можна вкладатися на ранньому етапі. В результаті Україна в 2012-2013 рр. стала одним з найбільш динамічних венчурних ринків Європи: за п'ять років, з 2008 по 2013 рік, обсяг вироблення програмних продуктів в Україні виріс з \$ 10 млн. до \$ 80 млн. в рік.

Було досліджено, що в літературі представлені різні моделі і методи створення стартапу. Моделі різняться залежно від специфіки самого проекту, що опрацьовується стартапером. Русійною силою розвитку проекту повинна стати правильно обрана стратегія розвитку та побудована на її основі бізнес-модель. Така бізнес-модель дозволить не лише створити підприємство та досягти лідерства на ринку, а й вмотивувати інших учасників (інвесторів, постачальників, посередників, споживачів) бути залученими до реалізації проекту.

Література

1. Бланк С. Стартап: настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф.– М. : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
2. Рис Е. Бизнес с нуля. Метод LeanStartup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Е. Рис. – М. : Аль-пина Паблишер, 2012. – 254 с.
3. Пономарев Д. Как применить подход ЛИИ к деятельности стартап-компании [Электронный ресурс] / Д. Пономарев. – Режим доступа : <http://leanvector.ru/stati/77-start-up-na-principahlean>
4. Rainer L. The vital role of business processes for a business model: the case of a startup company / L. Rainer, L. Malinauskaitė, I. Marinova // Problems and Perspectives in Management. –2014. – Vol. 12, No. 4. – P. 213–220.

5. Startups & high-growth businesses [Електронний ре- сурс] / The U.S. Small Business Administration. SBA.gov. – Режим доступу : www.sba.gov
6. Graham P. Startupe quals growth [Електронний ресурс] / P. Graham. – Режим доступу : <http://www.paulgraham.com/growth.html>
7. Евсейчев А. И. Основы стартап менеджмента [Елек- тронний ресурс] / А. И. Евсейчев. – Режим доступу : <http://www.tstu.ru/book/elib3/mm/2014/Evseychev/>
8. Зельдович Б. З. Что такое «Стартапы»? Почему к ним наблюдается повышенный интерес/ Б. З. Зельдович, А. А. Деминова // Вестник МГУП. 2016. №2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://cyberleninka.ru/article/n/chto-takoe-startapy-pochemu-k-nim-nablyudaetsya-povyshennyu-interes>
9. Петренко В.А. Методологии управления стартап-проектами/ В. А. Петренко, Н. Г. Демьяненко, А. А. Крюкова // Проблемы экономики и менеджмента. 2017. №1 (65) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodologii-upravleniya-startap-proektami>
10. Бланк С. Четыре шага к озарению: Стратегии создания успешных стартапов/С. Бланк: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР; Москва; 2014 – 600 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://megaworld.com/upload/iblock/7ba/pdf_mobilnaya_versiya_bk_2302_chetyre_shaga_k_ozareniyu_strategii_sozdaniya_ushpeshnyh_startapov_stiv_blankbook.a6.pdf
11. Тарасюк Л. С. Креативність як феномен людського буття в культурі: автореф. дис. ... канд. філос. наук : 26.00.01 / Л. С. Тарасюк ; Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. — К., 2011. — 16 с.
12. Чеславский О. Основные бизнес-модели монетизации стартапа [Электронный ресурс] / О. Чеславский // NewsOne [Информационно-аналитический сайт]. — Режим доступа: <http://newsone.ws/technology/osnovnye-biznes-modeli-monetizatsii-staratapa-08-05-2015>.
13. Основы построения бизнес-моделей [Электронный ресурс] // Business Analysisin Russia [База знаний по бизнес-анализу]. — Режим доступа: <http://iba.ru/business-model-design>.
14. Что такое бизнес-модель: какие бизнес-модели существуют в Интернете[Электронный ресурс] // LPgenerator [Сайт компании]. —Режим доступа: <http://lpgenerator.ru/blog/2015/05/18/chto-takoe-biznes-model-kakie-biznes-modeli-sushestvuyut-v-internete>.
15. Bennett N., Lemoine G.J. (2014) What VUCA Really Means for You? // Harvard Business Review. Vol. 92. № 1/2. P. 27–35. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://hbr.org/2014/01/what-vuca-really-means-for-you>
16. Клейтон Э. Технологические дорожные карты: инструменты для развития/С. Клейтон // Форсайт. 2008. №3. [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://cyberleninka.ru/article/n/tehnologicheskie-dorozhnye-karty-instrumenty-dlya-razvitiya> (дата обращения: 21.08.2017)
17. Федець І. Навіщо Нідерландам інвестувати в Україну/ І. Федець та Д. Науменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/04/4/7047232/>
18. Школин А. ТОП-20 рыночных ниш с наибольшими перспективами заработка в ближайшие 5–10 лет // URL: https://inventure.com.ua/news/world/20_rynochnyh_nish_v_kotoryh_mozhno_zarabotat_v_blizhajshie_510_let#sthash.uEiFHB7Y.dpuf.

References

1. Blank S. Startap: nastolnaya kniga osnovatelya / S. Blank, B. Dorf.– М. : Alpina Publisher, 2013. – 616 s.
2. Ris E. Biznes s nulya. Metod LeanStartup dlya bystrogo testirovaniya idej i vybora biznes-modeli / E. Ris. – М. : Al- pina Publisher, 2012. – 254 s.
3. Ponomarev D. Kak primenit podhod LIN k deyatel- nosti startap-kompanii [Elektronnij resurs] / D. Ponomarev. – Rezhim dostupu : <http://leanvector.ru/stati/77-start-up-na-principahlean>
4. Rainer L. The vital role of business processes for a business model: the case of a startup company / L. Rainer, L. Malinauskaite, I. Marinova // Problems and Perspectives in Management. –2014. – Vol. 12, No. 4. – P. 213–220.
5. Startups & high-growth businesses [Elektronnij re- surs] / The U.S. Small Business Administration. SBA.gov. – Rezhim dostupu : www.sba.gov
6. Graham P. Startupe quals growth [Elektronnij resurs] / P. Graham. – Rezhim dostupu : <http://www.paulgraham.com/growth.html>
7. Evseychev A. I. Osnovy startap menedzhmenta [Elek- tronnij resurs] / A. I. Evseychev. – Rezhim dostupu : <http://www.tstu.ru/book/elib3/mm/2014/Evseychev/>
8. Zeldovich B. Z. Chto takoe «Startapy»? Pochemu k nim nablyudaetsya povyshennyj interes/ B. Z. Zeldovich, A. A. Deminova // Vestnik MGUP. 2016. №2. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa:<http://cyberleninka.ru/article/n/chto-takoe-startapy-pochemu-k-nim-nablyudaetsya-povyshennyu-interes>
9. Petrenko V.A. Metodologii upravleniya startap-proyektami/ V. A. Petrenko, N. G. Demyanenko, A. A. Kryukova // Problemy ekonomiki i menedzhmenta. 2017. №1 (65) [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodologii-upravleniya-startap-proektami>
10. Blank S. Chetyre shaga k ozareniyu: Strategii sozdaniya ushpeshnyh startapov/S. Blank: ALPINA PUBLISHER; Moskva; 2014 – 600 s. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://megaworld.com/upload/iblock/7ba/pdf_mobilnaya_versiya_bk_2302_chetyre_shaga_k_ozareniyu_strategii_sozdaniya_ushpeshnyh_startapov_stiv_bla nkbook.a6.pdf](http://megaworld.com/upload/iblock/7ba/pdf_mobilnaya_versiya_bk_2302_chetyre_shaga_k_ozareniyu_strategii_sozdaniya_ushpeshnyh_startapov_stiv_blankbook.a6.pdf)
11. Tarasyuk L. S. Kreativnist yak fenomen lyudskogo buttya v kulturi: avtoref. dis. ... kand. filos. nauk : 26.00.01 / L. S. Tarasyuk ; Nac. ped. un-t im. M.P. Dragomanova. — К., 2011. — 16 s.
12. Cheslavskij O. Osnovnye biznes-modeli monetizacii startapa [Elektronnyj resurs] / O. Cheslavskij // NewsOne [Informacionno-analiticheskij sajt]. — Rezhim dostupa: <http://newsone.ws/technology/osnovnye-biznes-modeli-monetizatsii-staratapa-08-05-2015>.

-
13. Osnovy postroeniya biznes-modelej [Elektronnyj resurs] // Business Analysisin Russia [Baza znaniy po biznes-analizu]. — Rezhim dostupa: <http://iiba.ru/business-model-design>.
14. Chto takoe biznes-model: kakie biznes-modeli sushestvuyut v Internete [Elektronnyj resurs] // LPgenerator [Sajt kompanii]. — Rezhim dostupa: <http://lpgenerator.ru/blog/2015/05/18/chto-takoe-biznes-model-kakie-biznes-modeli-sushestvuyut-v-internete>.
15. Bennett N., Lemoine G.J. (2014) What VUCA Really Means for You? // Harvard Business Review. Vol. 92. № 1/2. P. 27–35. [Electronic resource]. — Mode of access: <https://hbr.org/2014/01/what-vuca-really-means-for-you>
16. Klejton E. Tehnologicheskie dorozhnye karty: instrumenty dlya razvitiya / Ye. Klejton // Forsajt. 2008. №3. [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/tehnologicheskie-dorozhnye-karty-instrumenty-dlya-razvitiya> (data obrasheniya: 21.08.2017)
17. Fedec I. Navisho Niderlandam investuvati v Ukrainu/ I. Fedec ta D. Naumenko [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/04/4/7047232/>
18. Shkolin A. TOP-20 rynochnyh nish s naibolshimi perspektivami zarabotka v blizhajshie 5–10 let // URL: https://inventure.com.ua/news/world/20_rynochnyh_nish_v_kotoryh_mozhno_zarabotat_v_blizhajshie_510_let#sthash.uEiFHB7Y.dpuf.

Надійшла / Paper received: 09.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338.48

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-32

РУДНІЧЕНКО Є. М., ГАВЛОВСЬКА Н. І.,

Хмельницький національний університет

ЖИВКО З. Б.,

Львівський державний університет внутрішніх справ

ЛІСОВСЬКИЙ І. В.

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС СТРАТЕГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті досліджено особливості реалізації адаптаційних підходів у сфері туристичного бізнесу з позиції стратегічного розвитку суб'єктів господарювання в умовах негативного впливу зовнішнього середовища. Проведено аналіз динаміки розвитку суб'єктів туристичної діяльності України протягом 2018-2019 років. Визначено основні тенденції розвитку туристичних підприємств та проаналізовано вартість реалізованих туроператорами туристичних путівок протягом 2018-2019 років. Визначено, що процес стратегічної адаптації системи менеджменту туристичного підприємства має постійний характер (особливо у вітчизняних реаліях) і потребує якісного інструментального забезпечення, яке повинно забезпечувати достатню гнучкість адаптивних змін за рахунок їх максимальної універсалізації. Запропоновано з позиції адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища використовувати чотири основні рівні адаптації: епістемологічний, прагматичний, інструментальний та організаційний. Встановлено, що рівні адаптації системи менеджменту туристичного підприємства розрізняються за розглянутими мірами наочності, мінливості, складності та абстракції. Доведено, що визначення фундаментальних положень адаптації та взаємодії туристичного підприємства з зовнішнім середовищем і окремими його суб'єктами, передбачає значний рівень абстракції, оскільки відмінності в діяльності окремих досліджуваних підприємств дещо нівелюються.

Ключові слова: стратегічна адаптація, система менеджменту, туристичні підприємства, трансформаційні процеси, зовнішнє середовище.

RUDNICHENKO YE., HAVLOVSKA N.

Khmelnitskyi National University

ZHIVKO Z.

Lviv State University of Internal Affairs

LISOVSKYI I.

Khmelnitskyi National University

THEORETICAL BASIS OF STRATEGIC ADAPTATION OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF TOURIST ENTERPRISES TO THE TRANSFORMATION PROCESSES OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT

The article examines the features of the implementation of adaptive approaches in the field of tourism business from the standpoint of strategic development of economic entities in the negative impact of the external environment. An analysis of the dynamics of development of tourism entities in Ukraine during 2018-2019. The main trends in the development of tourist enterprises are identified and the cost of tourist vouchers sold by tour operators during 2018-2019 is analyzed. It is determined that the process of strategic adaptation of the management system of a tourist enterprise is constant (especially in domestic realities) and requires high-quality tools, which should provide sufficient flexibility of adaptive changes through their maximum universalization. It is proposed to use four main levels of adaptation from the standpoint of adaptation of the management system of a tourist enterprise to the influence of the external environment: epistemological, pragmatic, instrumental and organizational. The epistemological level reveals a clearly defined content of adaptation and describes the relationship of the subjects of the external environment with the enterprise with the help of certain cognitive tools or descriptive aspects. The pragmatic level allows to determine effective measures of adaptation of the management system of the tourist enterprise to the influence of the external environment. The instrumental level provides direct implementation of adaptation processes through the use of effective tools of economic and mathematical modeling, scenario forecasting and other methods that allow to implement defined at the epistemological and pragmatic level approaches and specific measures. At the organizational level there is a coordination of different levels of adaptation and the organization of intra-system elements of adaptation. It is established that the levels of adaptation of the management system of a tourist enterprise differ in the considered measures of clarity, variability, complexity and abstraction. It is proved that the definition of the fundamental provisions of adaptation and interaction of the tourist enterprise with the external environment and its individual subjects, involves a significant level of abstraction, as differences in the activities of individual enterprises are somewhat leveled.

Key words: strategic adaptation, management system, tourist enterprises, transformation processes, external environment.

Постановка проблеми. Питання стратегічної адаптації підприємств до негативного впливу зовнішнього середовища тривалий час привертають увагу науковців. Сфера туризму також не є виключенням, оскільки саме у цій сфері існує надзвичайна чутливість ринку до змін зовнішнього середовища. Показовим став 2020 рік, оскільки пандемія COVID-19 змінила стратегічний розвиток не лише туризму (практично

припинивши його), а й спровокувала кризу більшості супутніх галузей. В таких умовах єдиним можливим варіантом стратегічного розвитку є швидка адаптація до нової реальності, нових викликів і загроз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження наукових проблем пов'язаних із питаннями стратегічних напрямів розвитку туризму та адаптації туристичних підприємств до впливу зовнішнього середовища розглядалися у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, таких як: Василенко В.О., Дяченко Л.П., Жукова М.А., Кальченко О.М., Кошуба Я., Мищенко А.П., Ткаченко Т.І. та ін.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є формування теоретико-методологічних підходів реалізації процесів стратегічної адаптації туристичних підприємств до змін зовнішнього середовища.

Основні результати дослідження. Загальну характеристику суб'єктів туристичної діяльності України протягом 2018-2019 років представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Загальна характеристика суб'єктів туристичної діяльності України протягом 2018-2019 років [4]

Показники	2018				2019			
	Усього	У тому числі			Усього	У тому числі		
		туроператори	турагенти	суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність		туроператори	турагенти	суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність
<i>Юридичні особи</i>								
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	1833	529	1243	61	1867	538	1259	70
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб, з них	8934	4809	3934	191	9120	4826	4064	230
мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму	3531	1787	1665	79	3657	1879	1708	70
жінки	6548	3406	3008	134	6580	3450	3016	114
особи до 30 років	2192	1333	816	43	1984	1176	776	32
Чистий дохід від надання туристичних послуг, тис.грн	21069268,5	20307544,1	715185,5	46538,9	31948701,2	31160995,2	744002,5	43703,5
у тому числі від екскурсійної діяльності	89220,9	37487,8	9832,6	41900,5	113651,0	63312,1	11602,1	38736,8
Сума комісійних, агентських і інших винагород, тис.грн.	969551,5	306209,8	650430,9	12910,8	1086118,7	403278,2	677298,6	5541,9
Операційні витрати, зроблені суб'єктом туристичної діяльності на надання туристичних послуг – усього, тис.грн.	17925877,5	17125548,9	772022,3	28306,3	19060637,7	18067330,5	959263,9	34043,3
<i>Фізичні особи-підприємці</i>								
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од	2460	x	2322	138	2797	x	2644	153
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	2943	x	2808	135	3345	x	3208	137
з них мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму	1067	x	1029	38	1173	x	1144	29
Середня кількість позаштатних працівників, осіб	96	x	92	4	107	x	107	–
Кількість неоплачуваних працівників, осіб	1363	x	1281	82	1466	x	1374	92
Чистий дохід від надання туристичних послуг, тис.грн.	556652,4	x	501180,1	55472,3	751474,8	x	688598,9	62875,9

Дані таблиці свідчать про збільшення кількості юридичних осіб – суб'єктів туристичної діяльності у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 34 од., при чому відбувається зростання туроператорів на 9 од., тур агентів на 16 од. та суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність на 9 од. Значно зростає кількість фізичних осіб-підприємців у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 337 од., з них зростання турагентств на 475 од. та суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність на 15 од. поряд із зростанням кількості суб'єктів туристичної діяльності відбувається зростання чистого доходу від надання туристичних послуг юридичних осіб у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 10879432,7 тис.грн. та чистих доходів фізичних осіб на 194822,4 тис.грн.

Кількість і вартість реалізованих туроператорами та турагентами туристичних путівок протягом 2018-2019 років наведено у табл. 2.

У 2019 році в порівнянні з 2018 роком реалізовано на 575390 од. туристичних путівок більше, у тому числі тур агентами на 266598 од. путівок. Також, відбулося зростання вартості реалізованих туристичних путівок у 2019 році в порівнянні з 2018 роком: туроператорами на 9296767,5 тис.грн. та турагентами на 6904237,0 тис.грн. Всі наведені показники у табл. 1 та табл. 2 свідчать про розвиток туристичної галузі України в 2019 році, однак, негативні тенденції у 2020 році зумовлені COVID-19 та карантинні обмеження значно вплинули на її розвиток.

Таблиця 2

Кількість і вартість реалізованих туроператорами та турагентами туристичних путівок протягом 2018-2019 років [4]

Показники	2018				2019			
	Кількість реалізованих туристичних путівок, од		Вартість реалізованих туристичних путівок, тис.грн		Кількість реалізованих туристичних путівок, од		Вартість реалізованих туристичних путівок, тис.грн	
	туроператорами	турагентами	туроператорами	турагентами	туроператорами	тур-агентами	туроператорами	турагентами
<i>Юридичні особи</i>								
Реалізовано туристичних путівок, у тому числі	1304256	787436	26784541,0	17066304,7	1879646	1054034	36081308,5	23970541,7
іншим організаціям	593499	x	6856430,6	x	834636	x	6839193,4	x
безпосередньо населенню, з них	710757	787436	19928110,4	17066304,7	1045010	1054034	29242115,1	23970541,7
громадянам України для подорожі в межах України	103054	70821	891957,4	448799,4	119060	70355	627899,0	530579,7
громадянам України для подорожі за кордон	595952	694590	18791906,3	16461625,5	898808	959127	28427207,8	23289228,9
громадянам України для подорожі іноземцям	11751	22025	244246,7	155879,8	27142	24552	187008,3	150733,1
<i>Фізичні особи-підприємці</i>								
Реалізовано туристичних путівок безпосередньо населенню, з них	x	314447	x	7226797,3	x	411492	x	9708835,6
громадянам України для подорожі в межах України	x	57404	x	342547,4	x	48987	x	270218,1
громадянам України для подорожі за кордон	x	255681	x	6867795,3	x	359648	x	9426931,2
громадянам України для подорожі іноземцям	x	1362	x	16454,6	x	2857	x	11686,3

У 2020 році туристична сфера зазнала надзвичайно великих втрат через пандемію, що потребує розроблення заходів стратегічної адаптації туристичних підприємств до нових реалій середовища їх функціонування. Адаптацію системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища пропонуємо розуміти як пристосування до нових умов функціонування підприємства шляхом коригування змісту, розвитку специфічних рис та властивостей системи менеджменту з метою формування необхідних результатів за допомогою внутрішніх змін.

Процес стратегічної адаптації системи менеджменту туристичного підприємства має постійний характер (особливо у вітчизняних реаліях) і потребує якісного інструментального забезпечення, яке повинно забезпечувати достатню гнучкість адаптивних змін за рахунок їх максимальної універсалізації [1]. Якщо будь-яка система розвивається, то неможна говорити про її постійний рівноважний стан, але необхідно вказати на її більш гнучку адаптивність у такому стані. Адаптивна система – це система, яка автоматично змінює внутрішню форму організації стійких взаємозв'язків з метою збереження або досягнення оптимального стану [2, с. 546]. Стосовно адаптації системи менеджменту туристичного підприємства доцільно зазначити, що наявність турбулентних явищ в економіці в цілому, пандемія, значний дефіцит державного бюджету обумовлюють створення несприятливого зовнішнього середовища функціонування підприємств. У такій ситуації адаптація середнього та малого бізнесу в Україні сьогодні нагадує ситуацію класичної дарвінівської ідеї "боротьби за виживання". Сталий неефективний стан призводить до збільшення витрат інституційної адаптації [2, с. 547]. А це на пряму потребує стратегічної адаптації системи менеджменту туристичних підприємств. Фактично, з позиції адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища необхідно розглянути чотири основні рівні: епістемологічний, прагматичний, інструментальний та організаційний. Їхній опис наведено у табл. 3.

Зауважимо, що кожен із запропонованих рівнів адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища має свою приналежність. Епістемологічний рівень розкриває чітко визначений зміст адаптації та описує відносини суб'єктів зовнішнього середовища з підприємством за допомогою певних когнітивних інструментів або дескриптивних аспектів. Зміст епістемологічного рівня є доволі абстрактним, але, зважаючи на його комплексний характер, саме цей рівень є фундаментом адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища. У межах проведеного дослідження зміст епістемологічного рівня розкривається в базових

теоріях, що пояснюють глибинні процеси взаємодії суб'єктів зовнішнього середовища та системи менеджменту туристичного підприємства, враховуючи при цьому особливу специфіку їх поведінки.

Таблиця 3

Рівні адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища

Рівень	Зміст рівня
Епістемологічний	Розуміння системи менеджменту туристичного підприємства, розуміння сутності адаптації, підхід до опису взаємодії підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища
Прагматичний	Конкретні дії та заходи пристосування системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища, вимірювання адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища
Інструментальний	Управлінські інструменти, прийоми, методи для проведення пристосування системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища, моніторингу такого впливу, його сценарного прогнозування тощо
Організаційний	Рекомендації та дії з підготовки та забезпечення подальшого використання всіх необхідних складових інструментального рівня для забезпечення актуалізації складових прагматичного рівня

Прагматичний рівень дозволяє визначити дієві заходи пристосування системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища. Зміст прагматичного рівня адаптації, у межах досліджуваної взаємодії суб'єктів зовнішнього середовища і туристичних підприємства, має нормативний характер, оскільки без удосконалення нормативної складової (в ідеалі з обох сторін взаємодії) неможна говорити про легітимне та дієве вдосконалення системи менеджменту туристичного підприємства. Прагматичний рівень адаптації повинен обов'язково враховувати реалії функціонування суб'єктів зовнішнього середовища для адекватної розробки й реалізації запропонованих заходів, що дає можливість із мінімальними витратами в чинному нормативно-правовому полі швидко впровадити їх у практику.

Інструментальний рівень забезпечує безпосередню реалізацію процесів адаптації за рахунок використання дієвих інструментів економіко-математичного моделювання, сценарного прогнозування та інших методів, що дозволяють реалізовувати визначені на епістемологічному та прагматичному рівні підходи й конкретні заходи. Також забезпечується постійний моніторинг адаптаційних змін із метою коригування та вдосконалення загального процесу адаптації підприємства до впливу суб'єктів зовнішнього середовища.

Інструментальний рівень не може задовольняти в повному обсязі вимогам адаптаційних змін без належного організаційного забезпечення. Тому на організаційному рівні відбувається узгодження різних рівнів адаптації та організація внутрішньосистемних елементів адаптації, тобто приведення інструментального забезпечення у відповідність до вимог та засобів, що об'єктивізуються на прагматичному рівні [3].

Розглянуті рівні адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища тісно пов'язані один з одним, що наведено у табл. 4. З метою більш докладної характеристики кожного з виділених рівнів адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища з використанням методу ключових питань в табл. 4. розглянуто метафоричний зміст рівня – шляхом конкретизації питання, відповідь на яке дає зміст кожного рівня, а також подано наслідки відсутності актуалізації рівня, тобто ті негативні події або явища, що виникають стосовно адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища в разі недостатньої його актуалізації.

Так, на епістемологічному рівні розглядаються фундаментальні питання адаптації та взаємодії, без ретельного дослідження яких подальші дії з формування програми адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища є незрозумілими.

Основними питаннями прагматичного рівня є визначення дієвих заходів, які мають стати основою розробки самої програми адаптації, причому така програма повинна передбачати і вибір відповідних інструментів, без використання яких вона просто буде носити декларативний характер і не матиме корисних для підприємства наслідків. Причому працівники підприємства й особливо вище керівництво, повинні чітко усвідомлювати позитивні наслідки такої адаптації для виділення відповідного фінансування і включення базових елементів програми адаптації у плани стратегічного розвитку туристичного підприємства.

Співвідношення між рівнями адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища таке. Фундаментальним є епістемологічний рівень. Саме він визначає порядок наповнення інших рівнів адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища, зокрема організаційного та інструментального рівнів. Організаційний рівень, у свою чергу, дає можливість збалансувати елементи інструментального та прагматичного рівнів із метою розробки дієвої програми адаптації, що обумовлює набір певних інструментів і нормативних положень, програм, інструкцій. На організаційному рівні здійснюється вибір засобів управлінського впливу, які в результаті мають забезпечити швидкість та дієвість адаптаційних змін. Прагматичний рівень повинен

відповідати тим вимогам, які були визначені на попередніх рівнях, і враховувати реальну можливість реалізації заходів адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища. Така ієрархія рівнів адаптації дає розуміння природи процесу адаптації і дозволяє більш ґрунтовно підійти до процесу реалізації адаптації на практиці.

Таблиця 4

Опис рівнів адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища

Рівень	Метафоричний зміст рівня	Наслідки відсутності актуалізації рівня
Епістемологічний	Як розуміти адаптацію? Як описати адаптацію? Як розуміти взаємовідносини та вплив суб'єктів зовнішнього середовища та підприємства?	Недостатність обґрунтування необхідності адаптаційних змін. Ігнорування глибинних процесів взаємовідносин підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища. Домінування елементів боротьби, а не адаптації підприємства до негативного впливу суб'єктів зовнішнього середовища, що фактично створює нові загрози й ризики
Прагматичний	Які конкретні дії мають бути здійснені для адаптації? Які заходи будуть найбільш дієвими?	Відсутність програми адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища з чітким визначенням найбільш дієвих заходів
Інструментальний	Які інструменти застосовувати для адаптації? Чи відповідає інструментальне забезпечення реаліям взаємодії суб'єктів задіяних у процесах?	Неможливість реалізації програми адаптації через відсутність відповідного інструментального забезпечення
Організаційний	Які організаційні заходи необхідно реалізовувати для адаптації? Чи достатній рівень взаємоузгодження елементів адаптаційних змін?	Недостатня узгодженість елементів програми адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища. Відсутність системи моніторингу адаптаційних змін

Висновки. Рівні адаптації системи менеджменту туристичного підприємства до впливу зовнішнього середовища розрізняються за розглянутими мірами наочності, мінливості, складності та абстракції. Причому таке розрізнення для окремих запропонованих заходів є діаметрально протилежним – у сформованому переліку рівнів епістемологічний рівень, який є найбільш фундаментальним, має найвищу складність та абстракцію, водночас є найменш наочним та найменш мінливим. Тобто визначення фундаментальних положень адаптації та взаємодії туристичного підприємства з зовнішнім середовищем та окремими суб'єктами передбачає значний рівень абстракції, оскільки відмінності в діяльності підприємств дещо нівелюються. Організаційний рівень буде мати менший рівень складності й абстракції у порівнянні з епістемологічним рівнем, хоча і вище середнього. Разом із тим, він є більш наочним та мінливим, хоча й менше за середній рівень в ієрархії. Заходи організаційного характеру передбачають більш конкретизовані рішення у межах туристичних підприємств, що дещо звужує інформаційне поле та знижує рівень абстракції, адже вони повинні передбачати мінливість ухвалених рішень та загальних перспектив розвитку туристичного підприємства. Інструментальний та прагматичний рівні будуть характеризуватися більшою конкретизацією пропозицій та засобів адаптаційних змін у межах системи менеджменту туристичного підприємства із можливістю гнучкого реагування на зміни. Такі підходи потребують подальших досліджень інструментального забезпечення адаптаційних процесів у сфері туризму.

Література

1. Гавловська Н. І. Стратегічне управління підприємством: сучасний аспект / Н. І. Гавловська, Є. М. Рудніченко // Наука й економіка. – 2015. – Вип. 1 (37). – С. 110–114.
2. Миколенко Е. П. Адаптация экономических систем к условиям глобализации: институциональный аспект / Е. П. Миколенко // Европейский вектор экономического развития. – 2012. – № 2(13). – С. 545–548.
3. Рудніченко Є. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства: монографія / Є. М. Рудніченко. – Луганськ: Промдрук, 2014. – 389 с.
4. Туристична діяльність в Україні у 2019 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References

1. Gavlovs'ka N. I. Strategichne upravlinnya pidpr'yemstvom: suchasny'j aspekt / N. I. Gavlovs'ka, Ye. M. Rudnichenko // Nauka j ekonomika. – 2015. – Vy'p. 1 (37). – S. 110–114.
2. Mikolenko E. P. Adaptacziya e'konomicheskikh sistem k usloviyam globalizaczi: institucional'ny'j aspekt / E. P. Mikolenko // Yevropejs'kij vektor ekonomichnogo rozvitku. – 2012. – # 2(13). – S. 545–548.
3. Rudnichenko Ye. M. Ocinyuvannya ta modelyuvannya vply'vu sub'yektiv my'tnogo regulyuvannya na sy'stemu ekonomichnoyi bezpeky' pidpr'yemstva: monografiya / Ye. M. Rudnichenko. – Lugansk: Promdruk, 2014. – 389 s.
4. Turystychna diyal'nist' v Ukraini u 2019 roci [Elektronny'j resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла / Paper received: 03.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 658.5:331.522.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-33

САЛЬКОВА І. Ю.

Національний авіаційний університет

ТАРАСОВИЧ Л. В.

Поліський національний університет

РЕФЛЕКСИВНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті проаналізовано основні проблеми впливу сільськогосподарського виробництва на екологічне середовище, яке має обопільний зв'язок та впливає на розвиток виробництва у стратегічній перспективі. Розглянуто рефлексивний аспект управління трудовими процесами в контексті вироблення стратегії екологізації сільськогосподарського виробництва. В теорії рефлексивний аспект розглядається через сприйняття економічною системою проблем екології, і навпаки, з урахуванням взаємного впливу та еквівалентності обмінних процесів, що відбуваються між представленими системами. Розкрито сутність та основні інструменти управління процесами екологізації сільськогосподарського виробництва. Вивчено досвід проведення політики екологізації господарської діяльності сільськогосподарських підприємств у зарубіжних країнах. Розглянуто інструменти державної підтримки сільськогосподарських підприємств стратегії розвитку екологічного виробництва.

Ключові слова: рефлексивне управління, маркетинг-менеджмент, екологізація виробництва, управління персоналом, сільське господарство.

SALKOVA I.

National Aviation University

TARASOVYCH L.

Polissia National University

REFLECTIVE PRINCIPLES OF MARKETING MANAGEMENT OF ENTERPRISE PERSONNEL UNDER CONDITIONS OF ECOLOGIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Rapid economic development in the XX century. brought a lot of benefits to mankind, as well as a significant man-made burden on the environment. Diversification in overcoming economic and environmental problems is especially felt in agricultural production, as the industry is most dependent on natural factors and it is here that the closest connection with the key problems of the state economy is revealed, and therefore requires skilled management. An urgent problem in the development of agricultural production management is the harmonization of economic processes in the ecological space, which are realized through a combination of natural resources and human labor, the reflective aspect of which is manifested in understanding the coexistence of both systems with positive feedback. Consideration of environmental issues through the prism of the economy of agricultural production, and vice versa, will provide an opportunity to resolve the contradictions in these areas and develop strategic priorities for marketing management of personnel in the direction of environmental protection, responsible attitude to land and natural resources. The main way to reflect on the greening of the economy is to rethink the need for agricultural production through the implementation of resource-saving and environmental technologies that provide an opportunity to work for the long term socio-economic development of the country. With the signing of the Association Agreement with the EU by Ukraine, the problem of greening economic activity requires the development of new approaches to its solution, taking into account the requirements for the organization of environmentally friendly agricultural production.

The article deals with the main problems of the impact of agricultural production on the ecological environment which has an interconnection and it influences on the development of production in the strategic perspective. It is considered the reflexive aspect of management of labor processes in the context of development of strategy of greening of agricultural production. In theory the reflexive aspect is considered through the perception of the economic system of environmental problems and also considering the mutual influence and equivalence of metabolic processes occurring between systems which are presented. The article analyzes the essence and the basic tool of managing the processes of greening of agriculture production. It was studied the experience of the policy of greening of economic activity of enterprises in foreign countries. The tools of state support of agricultural enterprises and strategies of development of ecological production were considered.

Key words: reflexive control, marketing-management, greening of production, human resources, agriculture.

Постановка проблем у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Бурхливий економічний розвиток у ХХ ст. приніс людству чимало благ, а також значне техногенне навантаження на довкілля. Різновекторність у подоланні економічних та екологічних проблем особливо відчувається у сільськогосподарському виробництві, оскільки галузь є найбільш залежною від природних чинників і саме тут виявляється найтісніший зв'язок із ключовими проблемами економіки держави, а відтак потребує кваліфікованого управління. Нагальною проблемою розвитку управління сільськогосподарським виробництвом є гармонізація економічних процесів в екологічному просторі, що реалізуються через поєднання ресурсів природи та праці людини, рефлексивний аспект яких проявляється в осмисленні взаємного існування обох систем з позитивним обопільним

зворотнім зв'язком. Розгляд проблем екології крізь призму економіки сільськогосподарського виробництва, і навпаки, надасть можливість вирішити питання подолання протиріччя представлених сфер та розробити стратегічні пріоритети маркетинг-менеджменту персоналу в напрямі збереження навколишнього середовища, відповідального ставлення до землі та природних ресурсів. Основним шляхом рефлексії екологізації економіки є переосмислення необхідності розвитку сільськогосподарського виробництва за рахунок імплементації ресурсозберігаючих та природоохоронних технологій, які дають можливість працювати на довгострокову перспективу соціально-економічного розвитку країни. З підписанням Україною Угоди про асоціацію з ЄС проблема екологізації економічної діяльності вимагає розробки нових підходів до її розв'язання з урахуванням вимог до організації екологічно орієнтованого сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рефлексивні аспекти у сфері управління персоналом досліджували такі вчені, як: Л. Кучер [11], Р. Лепа [2], В. Лепський [1], А. Сахно [9]. Висвітленню проблем екології і економіки присвятили свої праці К. Дідур [4], А. Кучер [10], І. Синякевич [3], С. Писаренко [6], А. Цибуляк [5]. Дослідження проблем екологізації виробничих процесів у частині законодавчого забезпечення знайшло відображення в наукових працях С. Смерічевського та Д. Висоцького [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Величезна увага вчених економістів та екологів зосереджена на проблемах розвитку сільськогосподарського виробництва та збереження природно-ресурсного потенціалу країни, однак, з позиції аспекту рефлексивного управління, означена проблема не розглянута повною мірою. Водночас, недостатньо висвітленими залишаються питання стратегічних орієнтирів оптимізації екологічної компоненти розвитку вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Формування цілей статті. Метою роботи є обґрунтування необхідності управління процесами екологізації сільськогосподарського виробництва через теорію рефлексії. Застосування аспекту рефлексивного означення проблем екології у розрізі економічної системи підприємства, і навпаки, з урахуванням взаємного впливу та еквівалентності обмінних процесів, що відбуваються між представленими системами, вбачається необхідним атрибутом забезпечення їх сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Для визначення рефлексивного аспекту управління персоналом за умов екологізації виробництва потрібно розглянути основні положення рефлексивності систем. Огляд напрацьованих вчених, що досліджують рефлексивні процеси, дають підстави стверджувати, що рефлексія – це механізм взаємодії суб'єкта і об'єкта, основною властивістю якого є те, що сприйняття (perception) суб'єктом об'єкту залежить від його дії (action), або певної реакції, по відношенню до об'єкта [1]. Складовими елементами сприйняття у даному випадку є: об'єкти, оцінки суб'єкта, прогнози і очікування, які суб'єкт вибудовує стосовно майбутнього розвитку подій, а також власна оцінка суб'єктом можливого впливу на об'єкт та навпаки – впливу об'єкта на розвиток суб'єкта. В. Лепський зазначає, що рефлексивний аспект існування будь-яких систем виявляється у взаємодії цих систем, при якій одна система відслідковує функціонування іншої для досягнення власних цілей [2]. Тобто рефлексія виникає як особлива реакція певної системи на умови впливу іншої системи і можливість корекції змісту взаємного функціонування, що залежить від ініціалізації, осмислення причин, що призвели до виникнення певної ситуації та еквівалентності результатів цього взаємовпливу. Теорія рефлексії передбачає критичний аналіз функціонування систем, що мають специфічні цілі існування і розвитку та їх взаємовплив одна на одну [2].

Рефлексивний аспект у більш повному обсязі розкриває взаємне існування процесів управління персоналом сільськогосподарських підприємств як сфери діяльності людини та екології як сфери, на яку впливає виробнича діяльність людини. Соціум заповнив природне просторове середовище, створивши економічну та екологічну системи, які мають обоюсторонній зв'язок. Такий зв'язок формує новий усвідомлений тип системи, що поєднує обидві системи у взаємній співпраці через екологізацію сільськогосподарського виробництва та економізацію екології. Рефлексія поєднує дві системи через суб'єктивно-об'єктивне взаємне бачення, сприйняття, оцінку взаємного впливу та наслідків існування цих двох систем. Тобто природа дає сільськогосподарському виробництву основний ресурс – землю, але проблемою сучасного виробництва є виснаження цього ресурсу для швидкого економічного збагачення. Використання пестицидів, хімікатів, відсутність сівозміни та надмірне вирощування культур, що збіднюють ґрунти, призводить до втрати цінності ресурсу. Саме тому управління сільськогосподарським виробництвом повинно орієнтуватися на екологізацію економічних процесів, та розглядати цей процес як стратегічний напрям розвитку.

Екологізація економіки визначається І. Синякевичем як об'єктивно зумовлений процес перетворення всієї суспільної праці, спрямований на збереження і розвиток суспільно-економічних функцій природи [3]. На думку автора, під екологізацією можна розуміти такий подальший розвиток економіки, що враховує екологічну складову як одну з основних у цьому розвитку. Екологізація економіки сільськогосподарського виробництва полягає у заміні екологічно шкідливих технологій, що використовуються у сільськогосподарському виробництві на екологічно прийнятні з максимальною економічною доцільністю цих заміни. Для України це величезна проблема, адже докільля країни є екологічно занедбаним, біосфера сама неспроможна подолати техногенне забруднення, а сільське господарство у багатьох регіонах є збитковим. Виникає рефлексія сприйняття економічною системою з її основною метою –

розвитком виробничої діяльності, екологічної системи – з її основною метою – збереженням довкілля від шкідливого впливу виробничої діяльності. Необхідно зазначити, що нарощування виробництва (збільшення ВВП) не завжди призводить до збільшення чистого економічного добробуту громадян країни, оскільки його індикаторами є не лише рівень доходів, а й здоров'я громадян, генофонд нації: смертність та народжуваність, вікова деформація суспільства, а ці категорії здебільшого залежать від екологічної ситуації в країні. Так, у 2008 р. ВВП країни склав 949864 млн грн, а у 2018 р. – 3558,7 млрд грн. При цьому, чисельність населення, відповідно, у 2008 р. склала 46,4 млн осіб, а у 2018 р. – 42,2 млн осіб. Відтак, розвиток виробничої діяльності не впливає на відтворення та екологію людської системи [4]. Нажаль, показники якості навколишнього середовища в економічній політиці України наразі не стали індикатором добробуту населення.

На екологічний стан природного середовища негативно впливають майже усі галузі народного господарства країни: промисловість, будівництво, сільське господарство, транспортна система та ін. В Україні спостерігається екологічна криза техногенного характеру, унаслідок антропогенного впливу на навколишнє середовище. Особливо проблемними є регіони Придніпров'я, Закарпаття, Одещини, Донбаський регіон. Прикладами антропогенних впливів у цих регіонах є видобування корисних копалин, викиди в атмосферу, хімізація водойм та ґрунтів, скидання стічних вод, нагромадження промислових та комунальних відходів. Звісно до стану екологічної та економічної кризи країна прийшла не за один день. За радянських часів всі рішення стосовно розвитку та розміщення продуктивних сил приймалися без урахування екологічних факторів. Нещадно споживалися природні ресурси та руйнувалися екосистеми. У 80–х рр. природа зазнала руйнівного наступу внаслідок агломерації міста. Пострадянський період відзначився різким спадом виробництва та економічною кризою, проте це не зупинило деградацію екологічної системи країни та не знизило навантаження на навколишнє середовище. З'явилися нові проблеми – збільшення аварійності через недостатнє фінансування оновлення обладнання та технологій виробництва. Відтік спеціалістів за кордон у 90–х рр. призвів до того, що країна була майже неспроможна відновити занедбану екологічну та зруйновану економічну систему.

Після здобуття незалежності в Україні відбулося реформування народного господарства. Радикальні структурні зміни у сільськогосподарському секторі призвели до збільшення кількості приватних ринкових структур, де кінцевим результатом їх діяльності є отримання прибутку за мінімізації витрат, у т. ч. і витрат на природоохоронні засоби. Більшість сільськогосподарських суб'єктів ще не оволоділа сучасними підходами до управління, які б могли мінімізувати руйнівні екологічні впливи у майбутньому та забезпечити відтворення екологічного середовища. Сільськогосподарський бізнес дотепер працює на короткострокову перспективу. Трансформація усталених стереотипів у системі ціннісних орієнтацій керівників сільськогосподарських підприємств зумовила вакуум, який був заповнений цінностями суспільства споживання, а усвідомити, що прибуток від використання природозберігаючих технологій можна отримати з часом – украй складно.

Сільськогосподарські підприємства всіх форм власності та 5,9 млн особистих селянських господарств зіткнулися з проблемою економічної доцільності упровадження дорогартісних природозберігаючих технологій виробництва. Витрати на такі технології та відновлення екологічного потенціалу сільськогосподарських підприємств збільшують собівартість продукції та знижують рівень прибутку. Сільськогосподарські підприємства України переважно не мають вільних фінансових ресурсів, що гостро порушує питання пошуку інвестицій, державного та іноземного втручання в проблеми екологізації економіки сільського господарства. Складно привабити інвесторів такими проектами як будівництво очисних споруд, створення заповідних територій, упровадження природоохоронних технологій та відновлення сільськогосподарських земель. Примусити виконувати вимоги природоохоронного законодавства в Україні не завжди вдається і не є досить ефективним. У більшості випадків екологічні збитки у вигляді штрафів та інших санкцій є меншим фінансовим тягарем, ніж упровадження нових природозберігаючих технологій [5]. Переоснащення та упровадження технологій, які б зменшили екологічне навантаження, можуть дозволити собі сільськогосподарські підприємства з високим рівнем економічного розвитку та соціальною відповідальністю керівництва й персоналу.

Важливим аспектом стратегії екологізації сільськогосподарського виробництва є глибока соціально-культурна духовна перебудова всього суспільства, а особливо тієї її частини, що працює у сільському господарстві. Людина може протистояти сучасним глобальним проблемам за умов сформованого екоцентричного типу свідомості, що орієнтує її на відповідну екологічну поведінку – зовнішній прояв природовідповідної діяльності людини, тобто «моральну поведінку як сукупність вчинків» [5]. С. Писаренко наголошує, що у локальному й глобальному вимірах слід орієнтуватися навіть не на економічно-екологічну модель розвитку, а на економічно-екологічно-етичну, оскільки не можна розв'язати безліч проблем лише завдяки техніко-економічним підходам [6]. Розкриваючи цю тезу, можна додати, що докорінні зрушення, здійснювані на економічному й соціокультурному просторі України, повинні передбачати використання специфіки соціально-філософського, рефлексивного осмислення людьми, що працюють у сільському господарстві, формування гуманістичного виміру економіки і природної сфери буття. Слід змінювати споживацький стереотип мислення в бік усвідомлення важливості природи в житті

людини і необхідності зберігати і раціонально використовувати наявні природні блага. Також необхідно забезпечити доступність екологічної інформації для персоналу сільськогосподарських підприємств, що сприятиме усвідомленню реальних проблем екологічного становища та можливих наслідків для майбутнього виробництва, адже відомо, що «потреби людини безмежні, а будь які ресурси є обмеженими», з чим зіткнулися останнім часом сільськогосподарські виробники.

Логічно стверджувати, що на рівні держави повинна бути розроблена дієва керівна стратегія пріоритетності реалізації екологічних проєктів розвитку сільськогосподарського виробництва з максимальним економічним та соціальним ефектом. Основними економічними інструментами означеної стратегії мають бути: 1) платежі (податки) за забруднення довкілля, що розраховуються відповідно до кількості забруднюючих речовин і рівня безпеки для навколишнього середовища; екологічний податок (плата, екологічний акциз) на продукт, що зумовлює забруднення в процесі виробництва, його споживання чи утилізації; 2) плата користувачів за користування колективними видами сервісів (наприклад, плата за збір і утилізацію відходів чи стічних вод); 3) екологічні обмеження у вигляді екологічних стандартів та норм, що регулюють максимально можливий рівень втручання в екосистему; 4) екологічні санкції у вигляді штрафів, господарської та кримінальної відповідальності за екологічні порушення; 5) впровадження та використання енергозберігаючих технологій у виробництві (геотермальна, вітрова та сонячна енергія); 6) використання у виробництві вторинної сировини та безвідходного комплексу виробництва; 7) дослідження та апробації інноваційних природоохоронних технологій та засобів виробництва.

Ефективність інструментів управління екологізацією сільськогосподарського виробництва має забезпечуватися державною підтримкою. Основні заходи фінансової політики мають бути реалізовані через такі форми заохочення, як пільгове кредитування впровадження природозберігаючих технологій; пільгове оподаткування підприємств, що дбають про екологічне середовище; торгівля дозволами – квотами [7]. Доцільно використовувати досвід зарубіжних країн. Для прикладу, у Словаччії звільняють на 5 років від податку на прибуток підприємства які використовують альтернативні джерела енергії. Чехія надає можливість пільгової знижки на податок на нерухомість для будинків, де запроваджені заходи для економії тепла і користування екологічно сприятливішими видами палива, не оподатковуються пожертви на екологічні заходи. В Угорщині виробники можуть претендувати на зменшення податку на прибуток при інвестуванні у виробництво екологічно чистої продукції; виробництва, що обслуговують громадські інтереси, наприклад забезпечують утилізацію твердих відходів або стічних вод, взагалі не обкладаються податком на прибуток. Польща запровадила велику кількість податкових пільг: зменшення податку на прибуток до 5 % від вартості матеріалів вторинного походження, що використовуються в виробничому процесі; звільнення від оподаткування громадських екологічних організацій; звільнення від податку на нерухомість земель відведених для водопостачання, очищення стічних вод, водних резервуарів, гідроелектростанцій, зайнятих лісами певного призначення; звільнення від екологічних платежів підприємств, які реалізують програму скорочення понаднормових викидів за 3–5 років [7].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Відтак, будь-яка система підпорядковується основному закону існування – прагненню до самозбереження. Сьогодні закон самозбереження порушується не під впливом зовнішніх чинників, а внаслідок саморуйнування людської системи, через антропогенний вплив на ареал власного існування. Якість життя людей залежать не лише від економічного, а й значною мірою від екологічного становища країни. Дієва стратегія управління сільськогосподарським виробництвом у напрямі екологізації неможлива без рефлексивного осмислення персоналом сільськогосподарських підприємств важливості збереження земель як основного стратегічного ресурсу. Рефлексія спонукає до власного бажання суб'єктів сільськогосподарського виробництва зберігати природний потенціал як майбутню базу та основу довгострокового фінансового успіху. Саме ідея рефлексії як процесу осмисленого поєднання економічного зростання зі збереженням структури біосфери, дозволить визначитись з основними контурами можливих шляхів гуманізації взаємодії людини і довкілля.

Література

1. Лепський В.Є. Становлення стратегічних суб'єктів: постановка проблеми рефлексії. Процеси рефлексій і управління. 2002. №1. с. 5–23.
2. Лепа Р. Н. Рефлексивні процеси в економіці: концепції, моделі, прикладні аспекти : монографія / за ред. Р. М. Лепи. -НАН України, Ін-т економіки промисловості. Донецьк : АПЕКС, 2010. 115 с.
3. Синякевич І.С. Екологізація розвитку: об'єктивна необхідність, методи, пріоритети. Економіка України. 2004. № 1. С. 57-63.
4. Дідур К. М. Шляхи підвищення ефективності системи управління персоналом в аграрних підприємствах. Вісн. ДДАТУ. Сер. Екон. науки. Державне управління. 2015. № 1 (35). С. 125–129.
5. Цибуляк А. Г. Екологізація економіки України в умовах розширення співпраці з ЄС. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 8. С. 31–35.
6. Писаренко С.М. Механізм регулювання еколого-економічного розвитку країн – членів ЄС. Стратегічні пріоритети. 2007. № 3(4). С. 119–120.

7. Смерічевський С.Ф., Висоцький Д. Є. Стан та перспективи законодавчого забезпечення інноваційної діяльності в Україні: економіко-правовий аспект. Донецьк: ВІК, 2004. 124 с.
8. Tarasovych L., Tamulienė V. Marketing as a tool for social and economic rural areas development. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2017. Vol. 39. No. 4. P. 524–536.
9. Сахно А. А., Салькова І. Ю. Мотивація економічної діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування: монографія. Вінниця: Твори: 2020. 308 с.
10. Ulko Ye., Kucher A., Salkova I., Priamukhina N. Management of soil fertility based on innovative approaches to evaluation of arable land: case of Ukraine. *Journal of Environmental Management and Tourism*. 2018. Vol. IX. No. 7(31). Pp. 1559–1569.
11. Hryvkivska S., Polishchuk N., Salkova I., Kucher L. Human Capital in the Formation of Efficiency of Enterprises Activity. *European Journal of Sustainable Development*. 2019. No.8 (3). Pp. 499-509.

References

1. Lepskyi V. Ye. Stanovlennia stratehichnykh subiektiv: postanovka problemy refleksii. *Procesy Refleksii i upravlinnia*. 2002. №1. P. 5–23
2. Lepa, R. N. (2010). *Refleksivni procesi v ekonomici: koncepcii, modeli, prikladni aspekti* [Reflexive processes in economics: concepts, models, applied aspects], АРЕКС, Doneck, Ukraine.
3. Syniakevych I.S. (2004). *Ekolohizatsiia rozvytku: obektyvna neobkhdnist, metody, priorityty*. *Ekonomika Ukrainy*. 2004. №1. P. 57–63.
4. Didyr K.M. (2015). *Shliahu pidvushennia efektyvnosti systemu upravlinnia personalom v agrarnuh pidpruemstvah*. *Visnuk Dniprovskogo derzhavnogo agrarno-ekonomichnogo yuniversytetu*. № 1 (35). P. 125–129.
5. Tsubuliak A. H. (2016). *Ekolohizatsiia ekonomiky Ukrainy v umovah rozshyrennia spivpratsi z ES / A.H. Tsubuliak // Prychornomorski ekonomichni studii*. Vyp. 8. P. 31–35.
6. Pysarenko S.M. (2007). *Mehanizm rehuliuвання ekoloho ekonomichnogo rozvytku krain – chleniv ES*. *Stratehichni priorityty*. №3(4). P. 119–120 .
7. Smirchevskiy S.F., Vysotskiy D.E. (2004). *Stan ta perspektyvy zakonodavchogo zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti v Ukraini: ekonomiko-pravoviy aspekt*. Donetsk, Ukraine. 124 p.
8. Tarasovych L., Tamulienė V. (2017). Marketing as a tool for social and economic rural areas development. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. Vol. 39. No. 4. P. 524–536.
9. Sakhno A.A., Salkova I.Yu. *Motyvatsiya ekonomichnoyi diyal'nosti pidpryemstv silskohospodarskoho mashynobuduvannya: monohrafiya*. Vinnytsya: Tvory: 2020.-308 p.
10. Ulko Ye., Kucher A., Salkova I., Priamukhina N. Management of soil fertility based on innovative approaches to evaluation of arable land: case of Ukraine. *Journal of Environmental Management and Tourism*. 2018. Vol. IX. No. 7(31). Pp. 1559–1569.
11. Hryvkivska S., Polishchuk N., Salkova I., Kucher L. Human Capital in the Formation of Efficiency of Enterprises Activity. *European Journal of Sustainable Development*. 2019. No.8 (3). Pp. 499-509.

Надійшла / Paper received: 07.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК: 65.01:656.224

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-34

ЧАРКІНА Т. Ю.

Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені ак. В. Лазаряна, Україна

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

В умовах поглиблення системної кризи функціонування пасажирського комплексу залізничного транспорту України виникає гостра потреба в оптимізації його діяльності і диверсифікації портфелю сервісних послуг. Зважаючи на світовий досвід розвитку залізничних компаній і приймаючи до уваги розвиненість залізничної мережі та вагомий туристичний потенціал країни запропоновано в якості перспективного напрямку розвитку пасажирського комплексу залізничного транспорту України впровадження послуг залізничного туризму. Розглянуто успішну практику розвитку залізничного туризму у світі і вітчизняний досвід реалізації проєктів активізації туристичних залізничних перевезень.

З огляду на обмеженість заходів, реалізованих пасажирським комплексом залізничного транспорту для розвитку залізничного туризму в країні, обґрунтовано доцільність визначення перспективних інструментів активізації процесів зростання туристичних залізничних перевезень з точки зору надання комплексної послуги, що включає як основну (транспортне обслуговування), так і спектр супутніх (додаткових) послуг, впровадження яких сприятиме нарощенню обсягів реалізації послуг залізничного туризму і відповідно генеруванню додаткових фінансових потоків від їх надання. Ґрунтуючись на цьому автором для отримання додаткового доходу пасажирським комплексом залізничного транспорту від туристичних перевезень запропоновано впровадження нових видів послуг: послуги гарячого харчування, яка буде надаватися за класами поїздів «люкс», «стандарт», «економ», і організацію готельного бізнесу на ключових вокзалах АТ «Укрзалізниця».

Для оцінювання ефективності реалізації проєктів розвитку залізничного туризму, зокрема з точки зору прибутковості їх впровадження, запропоновано використання удосконаленої формули розрахунку додаткового доходу від туристичних залізничних пасажирських перевезень, яка включає коефіцієнти рентабельності послуг гарячого харчування і проживання в готелях. Дану методичку покладено в основу методичного підходу до оцінювання ефективності реалізації проєктів розвитку залізничного туризму в Україні, який, на відміну від існуючих, передбачає розрахунок системи показників оцінювання результативності впровадження комплексу інструментів, спрямованих на розширення спектру сервісних послуг залізничного транспорту і формування персоналізованих сервісних пропозицій для ключових сегментів користувачів послуг залізничного туризму.

Ключові слова: додатковий дохід, залізничний транспорт, пасажирські перевезення, залізничний туризм, послуга гарячого харчування, послуга готельного бізнесу.

CHARKINA T.

Dnipro National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan, Ukraine

METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF RAILWAY TOURISM DEVELOPMENT PROJECTS IN UKRAINE

In the context of the deepening systemic crisis in the functioning of the passenger railway transport complex in Ukraine, there is an urgent need to optimize its activities and diversify its service portfolio. Taking into account the world experience in the development of railway companies and taking into account the development of the railway network and the significant tourist potential of the country, the introduction of railway tourism services is proposed as a promising direction for the development of the passenger complex of railway transport in Ukraine. The article considers the successful practice of developing railway tourism in the world and the domestic experience of implementing projects to activate tourist railway transportation.

Taking into account the limited measures implemented by the passenger complex of railway transport for the development of railway tourism in the country, the expediency of identifying promising tools for activating the growth processes of tourist railway transportation in terms of providing a comprehensive service, including both the main (transport service) and the range of related (additional) services, the introduction of which will contribute to increasing the volume of sales of railway tourism services and, accordingly, generating additional financial flows from their provision. Based on this, the author proposed the introduction of new types of services to generate additional income for the passenger complex of railway transport from tourist transportation: hot food services, which will be provided in the classes of trains "luxury", "standard", "economy", and the organization of hotel business at key stations of JSC "Ukrzaliznytsya".

To assess the effectiveness of railway tourism development projects, in particular from the point of view of profitability of their implementation, it is proposed to use an improved formula for calculating additional income from Tourist Railway Passenger Transportation, which includes profitability coefficients for hot food services and hotel accommodation. This methodology is the basis of a methodological approach to evaluating the effectiveness of railway tourism development projects in Ukraine, which, unlike existing ones, provides for the calculation of a system of indicators for evaluating the effectiveness of implementing a set of tools aimed at expanding the range of railway transport services and forming personalized service offers for key segments of users of railway tourism services.

Keywords: additional income, railway transport, passenger transportation, railway tourism, hot food service, hotel business service.

Постановка проблеми. Стійкий та ефективний розвиток пасажирського комплексу залізничного транспорту України є необхідною умовою підвищення якості життя населення і забезпечення соціально-економічного розвитку країни. Однак, незважаючи на важливу роль пасажирського комплексу залізничного

транспорт у досягненні економічного прогресу та забезпеченні соціальної стабільності в країні, на сьогодні його діяльність ускладнена рядом невирішених протягом багатьох років проблем. Технічно виснажена інфраструктура, насамперед, залізничне полотно (станом на початок 2020 р. близько 10,1 тис. км колій потребували капітального ремонту та реконструкції), критично зношений рухомий склад (з 550 од. пасажирських локомотивів в експлуатації знаходиться близько 330 од., 335 од. – віком понад 30 років; понад 87 % пасажирських вагонів експлуатується понад 28 років, рівень їх зносу досягає 92,6 %) значно обмежують можливості пасажирського комплексу залізничного транспорту України щодо покращення якості послуг і утримання стійких конкурентних позицій як на вітчизняному, так і міжнародному транспортному ринку.

Аналіз роботи пасажирського господарства АТ «Укрзалізниця» свідчить про те, що щороку пасажирські перевезення завдають близько 10 млрд грн збитків. Щомісячний рівень останніх у зв'язку з погіршенням епідеміологічної ситуації і посиленням карантину зріс як мінімум у півтора-два рази, що, з одного боку, викликало скорочення кількості поїздів, а з іншого – введенням обмежень щодо населеності вагонів на рівні 50 % [1]. Компенсація збитків, у свою чергу, покладається на сегмент вантажних перевезень залізничної компанії, доходи якого поряд з цим виступають джерелом фінансування процесів оновлення та модернізації пасажирського рухомого складу з метою виконання пасажирською компанією соціальних функцій. З огляду на зазначене слід констатувати поглиблення системної кризи в пасажирському господарстві АТ «Укрзалізниця», що обумовлює гостру потребу розроблення ефективних механізмів та інструментів забезпечення його сталого зростання.

Аналіз публікацій та досліджень інших науковців з теми дослідження. На сьогодні стан пасажирського господарства АТ «Укрзалізниця» є досить складним, що, на думку вчених, в значній мірі обумовлено низьким рівнем використання потенціалу оптимізації діяльності та диверсифікації напрямів забезпечення його сталого розвитку. Дослідження значної кількості наукових праць за даною тематикою дає змогу дійти висновку, що нині науковцями не достатньо уваги приділено питанню розвитку залізничного туризму в Україні і оцінюванню його значущості для підвищення доходності пасажирського комплексу залізничного транспорту. Вивченню особливостей розвитку залізничного туризму в країні присвячено наукові публікації таких вчених як Є. Альошинський, Ю. Бараш, А. Дергоусова, Л. Марценюк, Г. Примаченко та ін. [2-5]. Вченими доведено, що розвиток залізничних туристичних перевезень в Україні сприятиме отриманню додаткового доходу пасажирським комплексом АТ «Укрзалізниця» і зниженню фінансової нестабільності його функціонування. Однак, поряд з цим поза увагою вчених залишилося формування методичного базису оцінювання ефективності реалізації проектів розвитку залізничного туризму в Україні.

Метою статті є обґрунтування доцільності впровадження послуги туристичних перевезень на залізничному транспорті і формування методичного підходу до оцінювання дохідності від реалізації запропонованих заходів у залізничній галузі.

Виклад основного матеріалу. Функціонування пасажирського комплексу залізничного транспорту сьогодні супроводжується системною кризою в галузі і посиленням зовнішніх загроз його стабільному розвитку. Зважаючи на збитковість пасажирських перевезень і виконання пасажирською компанією низки соціальних зобов'язань, на сучасному етапі вкрай важливого значення набуває розширення існуючого спектру послуг за рахунок освоєння нових напрямів обслуговування суспільства, зокрема забезпечення розвитку залізничного туризму. Останній з огляду на природні, культурні та історичні багатства України і загалом розвинену залізничну мережу має значний потенціал для розвитку і дозволить забезпечити акумулювання значних фінансових потоків компанією.

Розвиток залізничного туризму в Україні має значну історію, початок якої покладено ще в 60-х рр. ХХ ст. Територією Радянського простору того часу курсувало декілька туристичних поїздів, які в середньому обслуговували понад 2 тис. осіб. У подальшому на початку 80-х рр. було введено рейсові регулярні поїзди, а також поїзди, призначені виключно для обслуговування організованих груп пасажирів-туристів. Найбільш активного розвитку сфера залізничного туризму набула починаючи з середини 80-х рр., коли територією Радянського Союзу курсувало близько 1600 спеціальних рейсів тривалістю від 1 до 32 днів. Це були як тематичні внутрішньодержавні маршрути, так і зарубіжні маршрути (такими послугами користувалося близько 650 тис. осіб щорічно).

Одним із найпопулярніших маршрутів у Радянському Союзі була «Трансоюзна залізнична подорож», яка розпочиналася в місті Владивосток і проходила через Сибір, Москву, Ригу, Галлінн, Вільнюс, Київ та Крим. Користувалися попитом і маршрути стародавніми російськими, українськими, кавказькими та прибалтійськими містами. Окрім внутрішньосоюзних подорожей на комерційних поїздах організовувалися поїздки і за кордон. Туристсько-екскурсійні бюро займалися і організацією одноденних комерційних поїздів, таких як «Сніжинка», «Лижник», «Турист» тощо. Частка залізничного транспортного обслуговування в загальній структурі додаткових послуг становила понад 40 % із залученням 180 тис. осіб персоналу. І досі курсують такі відомі поїзди, як «Транссибірський поїзд», що прямує з Москви до Монголії, «Блакитний поїзд», що прямує з Кейптауну в Преторію, «Шотландський королівський», маршрут якого проходить через шотландські високі гір'я. Однак, у результаті розпаду Радянського Союзу розвиток

залізничного туризму було дещо призупинено. Як найбільш успішний проєкт організації залізничного туризму в Україні виділяють маршрут, створений Центром ділового співробітництва «Джерело», що організував маршрути комерційного поїзда шанувальників залізничного транспорту [5].

На міжнародному рівні сьогодні активно реалізуються проєкти щодо розвитку та популяризації послуг залізничного туризму. Одним із найбільш масштабних проєктів є ініціатива TopRail, започаткована у 2016 р. International union of railways, і спрямована на просування послуг залізничного туризму. Остання реалізується за рахунок налагодження тісної співпраці зацікавлених сторін, зокрема бізнес-суб'єктів у сфері пасажирського залізничного транспорту і туристичних компаній та їх клієнтів з метою заохочення користування послугами залізничного туризму. При цьому слід зазначити, що залізничний туризм є привабливим для всіх категорій населення незалежно від віку, країни проживання, вподобань, і надає для всіх значні можливості для відпочинку.

Як приклади реалізації ініціативи залізничного туризму на світовому рівні слід навести: поїзди як туристичні продукти (туристичні або круїзні поїзди), такі як Orient Express, Bernina Express, Transcantábrico, Shiki-Shima та ін.; поїзди, які рухаються мальовничими маршрутами, серед яких Тибетський поїзд, Hironnelles («Ластівка»), Транссибірська магістраль та ін.; поїзди, що забезпечують мобільність туристів, і пов'язані з основними послугами: міський туризм, екотуризм, історично-культурний, винний, гастрономічний та ін.; історичні залізниці, наприклад паровози тощо. Так, наприклад, в Іспанії вже протягом багатьох років курсують два туристичних поїзди Al-Andalus оператора Renfe і El Transcantábrico, що експлуатується Державною компанією вузької колії (Feve). Завдяки лібералізації ринку туристичних залізничних перевезень їх перелік у 2017 р. поповнився туристичним поїздом компанії ALSA Rail з регламентом руху «шість днів на тиждень» на маршруті між Мадридом і містом Сан-Лоренсо-де-Ель-Ескоріаль. Запущений на регулярній основі в 2017 р. туристичний проєкт став першим залізничним сполученням, що здійснюється незалежним оператором на інфраструктурі державної компанії Adif [6].

Досить поширеним серед туристів є і маршрут «Грандіозний залізничний тур Швейцарією» (Grand Train Tour of Switzerland) протяжністю 1280 км. Поїздка цим маршрутом надає змогу туристам побачити надзвичайні панорамні види і визначні пам'ятки Швейцарії. Залізничною компанією пропонується на вибір декілька комплексних програм [7]: «Original» («Оригінальний», тривалістю від 8 днів); «Classic» («Класичний», тривалістю від 7 днів); «Top Attractions» («Кращі пам'ятки», тривалістю від 5 днів); «Glaciers & Palm Trees» («Льодовики і пальми», тривалістю від 4 днів); «Stunning Waters» («Приголомшливі води», тривалістю від 4 днів); «Hidden Treasures» («Приховані скарби», тривалістю від 3 днів). Окрім того, для зручності туристів створено додаток Swiss Travel Guide, створений для спрощення планування подорожі Швейцарією. Так званий «музей-додаток» містить понад 500 визначних пам'яток і дозволяє сформувати індивідуальний маршрут залежно від обраних місць за допомогою інтегрованої карти. Також, додаток містить перелік купонів-знижок, які можна активувати в додатку, а купити вже безпосередньо на місці, надає доступ до інтерактивних карт залізничних вокзалів, контактних телефонів бюро знахідок, довідкових служб за розкладом, поліції SBB в будь-який час, тощо.

На противагу світовому досвіду Україною потенціал розвитку залізничного туризму не використовується належним чином. Лише в останні роки здійснено певні кроки на шляху розвитку залізничного туризму, зокрема з точки зору його розуміння як складової транспортного обслуговування туристичних потоків. Так, наприклад, першим кроком АТ «Укрзалізниця» до нарощення туристичних перевезень стало зниження вартості послуги попереднього бронювання квитків для групових замовлень з 200 до 80 грн. Також, слід вказати на впровадження системи знижок на проїзд швидкісними поїздами категорії «Інтерсіті», зокрема у вагонах першого класу (розмір знижки досягає 15 %). У 2021 р. заплановано модернізацію пасажирського рухомого складу, зокрема капітальний ремонт 50 вагонів з урахуванням вимог пасажирів і забезпечення їх комфорту під час поїздки [8].

З огляду на обмеженість заходів, реалізованих пасажирським комплексом залізничного транспорту для розвитку залізничного туризму в країні, важливого значення на сьогодні набуває визначення перспективних інструментів активізації процесів зростання туристичних залізничних перевезень з точки зору надання комплексної послуги, що включає як основну (транспортне обслуговування), так і спектр супутніх (додаткових) послуг, впровадження яких сприятиме нарощенню обсягів реалізації послуг залізничного туризму і відповідно генеруванню додаткових фінансових потоків від їх надання.

Загалом на законодавчому рівні туристичний продукт визначено як попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за загальною ціною, до складу якого можуть входити послуги перевезення, розміщення, інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації об'єктів відвідувань), послуги з організації конференцій, семінарів, інших заходів, реалізація характерних та супутніх туристичних послуг, реалізація сувенірної продукції тощо) [9].

Отже, зважаючи на це, туристичні послуги, які будуть надаватися пасажирським комплексом залізничного транспорту, повинні бути максимально адаптовані під запити сучасного споживача і характеризуватися відповідно широким спектром індивідуалізованих пропозицій, які задовольнятимуть найвимогливіших пасажирів. Насамперед, необхідно забезпечити диференціацію туристичних пропозицій

залежно від типу туристичного поїзду. Для зручності останні можуть бути поділені на класи «люкс», «стандарт», «економ».

Так, поїзди класу «люкс» можуть мати в наявності лише вагони СВ. Останні набувають поширення в умовах карантину, коли пасажери готові платити за безпеку, а також можливість спокійно відпочити чи попрацювати наодинці. Поїзди класів «стандарт» та «економ» можуть включати вагони-купе нового покоління або після капітального ремонту. Оскільки в будь-якому випадку ключовими вимогами пасажирів до якості туристичної послуги є комфорт, безпека подорожі, культура сервісного обслуговування, наявність доступу до інтернету, різного роду медіаресурсів в онлайн- та офлайн-форматах.

Для тривалих подорожей, особливо для поїздів типу люкс, обов'язковою умовою є наявність вагону-ресторану, де можна замовити повноцінний сніданок, обід та вечерю, або ж добре налагоджену систему замовлення харчування. Важливою також є наявність вагона-автомобілевоза, що надасть можливість пасажирам продовжити поїздку на автомобілі.

Окрім вище перерахованих послуг, які надаватимуться пасажирам у туристичних потягах, отримати додаткові доходи пасажирському комплексу залізничного транспорту можливо від реалізації місць у комфортабельних готелях, які доцільно відкрити поблизу вокзалів, що знаходяться на шляху прямування туристичного потягу і зосереджені в містах, обраних для тривалих туристичних екскурсій. Окрім безпосередньо пасажирів, які скористалися туристичними залізничними перевезеннями, готелями зможуть скористатися й інші пасажери, які бажають відпочити до чи після поїздки.

Готелі також можуть бути розділені за класами «економ», «стандарт», «комфорт» як за рахунок виділення окремих корпусів, так і в межах однієї будівлі за поверхами. Вимогливим пасажирам, які потребують поряд з основною унікальних послуг, можна запропонувати номери з зимовим садом, виходом на дах і комфортною зоною для приймання їжі з можливістю замовлення різних страв та напоїв. Ця зона може бути повністю ізольованою та мати басейн, або сауну для різної пори року, ванні кімнати та два санвузла.

Інший поверх або корпус матиме номери тільки для класу «стандарт». Такі номери матимуть одну або дві кімнати, балкон або лоджію, а також можуть включати камін або зелену зону. У свою чергу, номери класу «економ», які будуть розміщені на іншому поверсі або в окремому корпусі, можуть бути меншого розміру, без камінів та зелених зон, але з дотриманням всіх інших умов обслуговування, обладнані санвузлами та ванною кімнатою.

Обов'язково всі номери різних класів повинні бути оснащені системою «клімат-контроль» для тривалого знаходження у приміщенні та циркуляції повітря, ліфтами для подачі їжі, якщо виникне потреба не контактувати з персоналом та іншими мешканцями. Усі номери повинні мати окремий вихід на вулицю, для запобігання зайвих контактів, а також рамки для дезінфекції. І головне – це висока якість отриманих послуг. Остання представляє собою відповідність наданих послуг очікуваним або встановленим стандартам. Критерій оцінки якості наданої послуги для споживача – це ступінь його задоволення, тобто відповідність отриманого та очікуваного. Критерій ступеня задоволення клієнта – це бажання повернутися ще раз і поради це зробити своїм друзям і знайомим [10], [11].

Такий готель також може мати крамниці та магазини, для вимогливих клієнтів – ресторан або власну пекарню. Кожен клієнт готелю зможе замовити собі сніданок: від кави з випічкою до вишуканої ресторанної страви і ексклюзивного десерту. Це може стати візитною картою готелів АТ «Укрзалізниця» і сприяти отриманню додаткового доходу.

З огляду на перспективність розвитку залізничного туризму в Україні, слід оцінити і рівень згенерованих пасажирською компанією доходів від реалізації такого роду проєкту. Беручи за основу методику оцінювання прибутку АТ «Укрзалізниця» [12], отриманого від виконання таких операцій як капітально-відновлювальний ремонт пасажирських вагонів для потреб залізничного туризму (КВР), екіпування туристичного поїзда (ЕТО), забезпечення туристичних вагонів своїми провідниками під час подорожі (ЗПР) і виконання усіх видів ремонтів туристичного рухомого складу за окремими замовленнями туристичної компанії (ПКР), слід поряд з цим звернути увагу і на прибутковість таких супутніх сервісів як надання послуг харчування в поїздах (ПГХ) і розміщення пасажирів у власних готелях пасажирського комплексу залізничного транспорту (ПГ).

Загалом дохід пасажирського комплексу залізничного транспорту за кожним видом діяльності у рамках витратного методу слід розраховувати шляхом множення загальних витрат на коефіцієнт рентабельності K , що відображає прогнозне значення прибутковості. Його рівень для туристичної сфери може коливатися у межах 0,1 – 0,2 (формула 1).

$$\Pi = B(K_{\text{КВР}} \cdot K_{\text{КВР}} + ETO \cdot K_{\text{ЕТО}} + ЗПР \cdot K_{\text{ЗПР}} + ПКР \cdot K_{\text{ПКР}}), \quad (1)$$

де $K_{\text{КВР}}$ – коефіцієнт рентабельності капітально-відновлювального ремонту;

$K_{\text{ЕТО}}$ – коефіцієнт рентабельності екіпування, технічного обслуговування вагонів;

$K_{\text{ЗПР}}$ – коефіцієнт рентабельності обслуговування подорожі провідниками;

$K_{\text{ПКР}}$ – коефіцієнт рентабельності виконання поточних та капітальних ремонтів рухомого складу.

Зважаючи на розширення спектру послуг пасажирського комплексу залізничного транспорту доцільно для розрахунку прибутковості проекту розвитку залізничного туризму запропонувати ще два додаткових коефіцієнти, які враховуватимуть:

по-перше, доходи від надання послуги гарячого харчування за класами поїздів «економ», «стандарт», «комфорт», з урахуванням різного асортименту. Для реалізації цього завдання може бути сформовано декілька видів меню або так званих пакетів пропозицій харчування для кожного класу потягу. Ціна пакету, який замовляється при придбанні квитка, буде йти окремою сумою;

по-друге, доходи від готельного бізнесу (задоволення потреби в тимчасовому проживанні, як пасажирів-туристів, так і «транзитних пасажирів»). Кожен пасажир бажає отримати якісні послуги у вигляді комфортної подорожі, гарного харчування та зручного відпочинку у готелі. Якщо готель знаходиться поруч із вокзалом, то «транзитний пасажир» із задоволенням скористується такими пропозиціями, оскільки не потрібно нікуди їхати, гарні номери, з дотриманням усіх норм безпеки, хорошими стравами, залами для проведення конференцій або презентацій тощо. Крім того, при розрахунку майбутнього доходу необхідно враховувати і те, що вокзали, практично у всіх великих містах, знаходяться у центрі, а тому цими послугами можуть скористатися не тільки «транзитні пасажирів», а й усі бажаючі (гості міста, туристи та інші), що також вплине на отримання додаткового доходу.

Зважаючи на вище сказане, формула (1) набуває наступного вигляду:

$$\Pi = B(K_{BP} \cdot K_{квп} + ETO \cdot K_{ето} + ЗПР \cdot K_{зпр} + ПКР \cdot K_{пкр} + ППХ \cdot K_{пх} + ПП \cdot K_{пг}) \quad (2)$$

де $K_{пх}$ – коефіцієнт рентабельності послуги гарячого харчування;

де $K_{пг}$ – коефіцієнт рентабельності послуги проживання в готелях.

Висновки. Для пасажирського господарства залізничного транспорту на сучасному етапі важливого значення набуває розширення існуючого спектру послуг за рахунок освоєння нових напрямів обслуговування суспільства. Зважаючи на розвинену залізничну мережу і високу туристичну привабливість країни, встановлено, що ключовим напрямом диверсифікації діяльності пасажирського комплексу залізничного транспорту є розвиток залізничного туризму. Доведено, що розвиток туристичних залізничних пасажирських перевезень сприятиме не лише генеруванню додаткового доходу АТ «Укрзалізниця» і зміцненню його фінансово-економічних позицій, але й покращенню адаптивності пасажирської компанії до нових конкурентних умов господарювання і прискоренню її виходу з соціально-економічної кризи. Наведена методика є складовою методичного підходу до оцінювання ефективності реалізації проектів розвитку залізничного туризму в Україні, який, на відміну від існуючих, передбачає розрахунок системи показників оцінювання результативності впровадження комплексу інструментів, спрямованих на розширення спектру сервісних послуг залізничного транспорту і формування персоналізованих сервісних пропозицій для ключових сегментів користувачів послуг залізничного туризму.

Література

1. В «Укрзалізниця» поскаржилися на 10-мільярдні збитки на пасажирських перевезеннях. ТСН: веб-сайт. URL: <https://tsn.ua/groshi/v-ukrzaliznici-poskarzhilisya-na-10-milyardni-zbitki-na-pasazhirskih-perevezennyah-1386999.html> (дата звернення 11.12.2020).
2. Марценюк Л. В., Чаркіна Т. Ю. Туризм як засіб розширення життєвого простору людини. Антропологічні виміри філософських досліджень, 2017. Вип. 11. С. 63–70.
3. Бараш Ю. С., Кравченко А. О., Яснецов О. С. Розвиток залізничного туризму в Україні. Проблеми економіки транспорту. 2014. Вип. 8. С. 7–11.
4. Дергоусова А. О. Формування стратегії розвитку залізничного туризму : дис. ...канд. екон. наук: спец. 08.00.04. – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Харків : УкрДАЗТ, 2012, 216 с.
5. Альошинський Є., Примаченко Г. Напрямок диверсифікації діяльності залізниць у сферу туристичних послуг. Центр інформації транспорту України: веб-сайт. URL: <https://railway-publish.com/articles-icut-magazine/5545-napryam-diversifikatsiyi-diyalnosti-zaliznits-u-sferu-turistichnih-poslug.html> (дата звернення: 10.12.2020).
6. Испания открывает рынок высокоскоростных перевозок. Железные дороги мира : веб-сайт. 2020. № 9. URL: <http://www.zdmira.com/arhiv/2020/zdm-2020-no-09> (дата обращения: 10.12.2020).
7. Grand Train Tour of Switzerland. SBB CFF FFS: website. URL: <https://www.sbb.ch/en/leisure-holidays/travel-in-switzerland/international-guests/grand-train-tour-switzerland.html> (Last accessed: 12.12.2020).
8. Укрзалізниця планує перевезити поїздами не менш як 50% внутрішніх туристів. ukrinform.ua: веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/3143753-ukrzaliznica-planue-perevoziti-poizdami-nemens-ak-50-vnutrishnih-turistiv.html> (дата звернення: 08.12.2020).
9. Закон України «Про внесення змін до законів України «Про туризм» та "Про страхування» щодо удосконалення положень з урахуванням досвіду регулювання ринку туристичних послуг у державах -

- членах Європейського Союзу». URL: <https://ips.ligazakon.net/document/NT0582> (дата звернення 11.12.2020).
10. Чередниченко А.О., Калінін М. В. Якість надання послуг як ключовий фактор привабливості підприємств готельного господарства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. Вип. 56. С. 68-73.
11. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. Законодавство України: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018> (дата звернення 11.12.2020).
12. Бараш Ю. С., Марценюк Л. В., Чаркіна Т. Ю. Іноваційний розвиток пасажирських компаній за рахунок обслуговування туристичних перевезень. Ефективна економіка. 2017. Вип. 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5928> (дата звернення 11.12.2020).

References

1. V "Ukrzaliznytsi" poskarzhylysia na 10-miliardni zbytky na pasazhyrskykh perevezenniakh. TSN website [Ukrzaliznytsia complained about 10 billion losses in passenger traffic], TSN, available at: <https://tsn.ua/groshi/v-ukrzhaliznici-poskarzhilysya-na-10-milyardni-zbitki-na-pasazhirskikh-perevezennyah-1386999.html> (Accessed 11.12.2020).
2. Martseniuk, L. V. and Charkina, T. Yu. (2017), Turyzm yak zasib rozshyrennia zhyttievoho prostoru liudyny [Tourism as a tool for expanding human living space], Antropolohichni vymiry filosofskykh doslidzhen, vol. 11. pp. 63–70.
3. Barash, Yu. S. and Kravchenko, A. O. and Yasnetsov, O. S. (2014), Rozvytok zaliznychnoho turyzmu v Ukrainy [Development of railway tourism in Ukraine], Problemy ekonomiky transportu, vol. 8, pp. 7–11.
4. Derhousova, A. O. (2012), Formuvannia stratehii rozvytku zaliznychnoho turyzmu : dys. ...kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04. – ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti) [Formation of a strategy for the development of railway tourism]. Kharkiv : UkrDAZT, 216 p.
5. Alohynskiy, Ye. and Prymachenko, H. (2018), Napriam diversyfikatsii diialnosti zaliznyts u sferu turystychnykh poslug [Direction of diversification of railway activities in the field of tourist services], Tsentri informatsii transportu Ukrainy, vol. 9, available at: <https://railway-publish.com/articles-icut-magazine/5545-napriam-diversifikatsiyi-diyalnosti-zaliznyts-u-sferu-turistichnih-poslug.html> (Accessed 10.12.2020).
6. Ispaniya otkryvaet rynek vysokoskorostnykh perevozok [Spain opens up the high-speed transport market], Zheleznye dorogi mira, available at: <http://www.zdmira.com/arhiv/2020/zdm-2020-no-09> (Accessed 10.12.2020).
7. Grand Train Tour of Switzerland. SBB CFF FFS, available at: <https://www.sbb.ch/en/leisure-holidays/travel-in-switzerland/international-guests/grand-train-tour-switzerland.html> (Accessed 12.12.2020).
8. Ukrzaliznytsia planuje perevozyty poizdamy ne mensh yak 50% vnutrishnikh turystiv [Ukrzaliznytsia plans to transport at least 50% of domestic tourists by train], ukrinform.ua, available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/3143753-ukrzhaliznica-planue-perevozyti-poizdami-ne-mens-ak-50-vnutrisnih-turystiv.html> (Accessed 08.12.2020).
9. Zakon Ukrainy "Pro vnesennia zmin do zakoniv Ukrainy "Pro turyzm" ta "Pro strakhuvannia" shchodo udoskonalennia polozhen z urakhuvanniam dosvidu rehuliuвання rynku turystychnykh poslug u derzhavakh - chlenakh Yevropeiskoho Soiuzu" [Law of Ukraine "On Amendments to the Laws of Ukraine "On Tourism" and "On Insurance" to Improve the Provisions Taking into account the Experience of Regulating the Market of Tourist Services in the Member States of the European Union"], available at: <https://ips.ligazakon.net/document/NT0582> (Accessed 11.12.2020).
10. Cherednychenko, A.O. and Kalinin, M. V. (2016), Yakist nadannia poslug yak kliuchoviy faktor pryvabyvosti pidpriemstv hotelnogo hospodarstva [Quality of service provision as a key factor in the attractiveness of hotel enterprises]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, vol. 56. pp. 68-73.
11. Pro skhvalennia Natsionalnoi transportnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku [On approval of the National Transport Strategy of Ukraine for the period up to 2030], available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018> (Accessed 11.12.2020).
12. Barash, Yu. S., Martseniuk, L. V. and Charkina, T. Yu. (2017), Inovatsiyni rozvytok pasazhyrskykh kompanii za rakhunok obsluhovuvannia turystychnykh perevezen [Innovative development of passenger companies through tourist transportation services], Efektyvna ekonomika, vol. 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5928> (Accessed 11.12.2020).

Надійшла / Paper received: 07.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 336.02

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-35

ТИТАРЧУК І. М.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Предметом дослідження є методологічні засади дослідження системи бюджетного фінансування в умовах економічної трансформації. Метою статті є формування методологічного інструментарію системи бюджетного фінансування, що включає принципи, форми, підходи до аналізу цього поняття. У статті використані методи: аналізу-синтезу, узагальнення – при опрацюванні літературних джерел з теми дослідження; абстракції, індукції, дедукції, сходження від абстрактного до конкретного – при розкритті методологічних засад системи бюджетного фінансування з погляду законів діалектики, застосування системного та функціонального підходів. У процесі дослідження визначено форми бюджетного фінансування та їх особливості, побудовано структурно-логічну схему методологічного забезпечення системи бюджетного фінансування. Розкривається методологічна сутність формування бюджетних видатків як основи системи бюджетного фінансування, яка полягає у застосуванні інструментарію до формування бюджетних видатків на принципах науковості, обґрунтованості, транспарентності, економічності, відслідковуваності. Визначено, що проблеми вагомо впливають та коригують стан бюджетної системи, тому при формуванні бюджетних видатків необхідно враховувати ці проблеми та реалізувати заходи по їх максимальному нівелюванню з подальшим коригуванням видатків. Взаємозв'язок філософських категорій сфер буття і сфери сутності бюджетних видатків в процесі формулювання теоретичних засад бюджетного фінансування чітко прослідковується. Проведене дослідження дозволило сформувати нову методологічну традицію в сучасній фінансовій теорії, яка полягає у формуванні не тільки практичних, а й філософських підходів, відмові від пошуку єдиної концепції формування системи бюджетного фінансування та однозначно виписаних способів її побудови, використанні прогресивних методів економічних досліджень тощо.

Ключові слова: бюджет, бюджетні видатки, бюджетне фінансування, методологічне забезпечення, системний підхід, функціональний підхід.

TYTARCHUK I.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF RESEARCH OF THE BUDGET FINANCING SYSTEM

The subject of the study is the methodological principles of the study of the budget financing system in the conditions of economic transformation. The purpose of the article is to form a methodological toolkit of the budget financing system, which includes principles, forms, approaches to the analysis of this concept. The following methods are used in the article: analysis and synthesis, generalization – in the study of literature sources on the research topic; abstractions, inductions, deductions, ascent from the abstract to the concrete – in the disclosure of the methodological bases of budget financing systems taking into account the laws of dialectics, application of systemic and functional approaches. In the course of research the forms of budgetary financing and their features are defined, the structural-logical scheme of methodological maintenance of system of budgetary financing is constructed. The article reveals the methodological essence of the formation of budget expenditures as the basis of the budget financing system, which consists in applying tools to the formation of budget expenditures on the principles of scientificity, validity, transparency, economy, traceability. It is determined that the problems significantly affect and adjust the state of the budget system, so when forming budget expenditures it is necessary to take into account these problems and implement measures to maximize their leveling with further adjustment of expenditures. The relationship between the philosophical categories of the spheres of life and the sphere of budget expenditures in the process of formulating the theoretical foundations of budget financing is clearly traced. The study allowed to form a new methodological tradition in modern financial theory, which consists in the formation of not only practical but also philosophical approaches, abandonment of the search for a single concept of budget financing and unambiguous methods of its construction, the use of advanced methods of economic research etc.

Keywords: budget, budget expenses, budget expenditures, budget financing, methodological support, system approach, functional approach

Постановка проблеми. У вітчизняній фінансовій науці існує велика кількість досліджень та напрацьовань у сфері бюджетного фінансування та бюджетних видатків, втім більшість цих досліджень стосується реалізації функцій держави в частині видатків бюджету крізь призму кількісних характеристик та інструментів. На нашу думку, ці підходи є дещо спрощеними, і не дають змогу розкрити роль бюджетного фінансування в забезпеченні досягнення цілей та стимулювання розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія кожної науки, на думку українського економіста С. Степаненка, включає такі складові: загальнонаукові підходи, якими керується людство на певному етапі свого історичного розвитку і які відображаються в панівній науковій парадигмі; фундаментальні теоретичні положення цієї науки, що використовуються в процесі пізнання як опорні точки й сприймаються як аксіоми; основні напрями наукового аналізу, зокрема виокремлення наукового об'єкта та предмета; методи пізнання, що відповідають особливостям наукового об'єкта; критерії встановлення рівня науковості здобутих знань [13, с. 11]. У підручнику «Філософія» за загальною редакцією С.Щерби

методологія трактується як «система принципів і засобів організації та побудови теоретичної і практичної діяльності, а також вчення про цю систему» [17]. Схоже визначення методології міститься в Енциклопедії державного управління: «методологія – система способів організації та здійснення теоретичної і практичної діяльності, а також вчення про цю систему – її структуру, логічну організацію, методи і засоби діяльності» [5, с. 344]. В.Золотогоров вважає, що методологія – це вчення про принципи, структуру, логічну організацію, форми та способи, методи й засоби науково-пізнавальної діяльності [6]. Доцільність поліпшення методологічного забезпечення бюджетних видатків обґрунтовує У. Ватаманюк-Зелінська, наголошуючи на необхідності стратегічного бюджетного планування, яке потребує удосконалення нормативно-правової та методологічної бази. Адже це стане передумовою для розрахунку обсягів бюджетних призначень на перспективу та забезпечить успішну реалізацію строкової бюджетної політики [2, с. 29].

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір методологічного підходу істотно впливає на процес дослідження та його результативність. Методологія економічної науки охоплює сукупність методів наукового пізнання, що застосовуються для з'ясування сутнісних засад, способів та підходів до дослідження категоріального апарату. Вона передбачає теоретичне обґрунтування методів наукового пізнання, що зумовлено розвитком економіки. Філософська (фундаментальна) методологія є найвищим рівнем наукової методології, що окреслює стратегію пізнавального процесу. Філософська методологія розглядає економіку як єдність соціальних, духовних і природних чинників [14].

У будь-якій науці методологія відображає послідовність вирішення поставленого завдання, характеризує складові дослідження – постановку проблеми, об'єкт, завдання та методи дослідження, перевірку отриманих результатів тощо [6, с. 279–280]. На думку В.Арутюнова, В.Мішина та В.Свінціцького, методологія – це «вчення про методи, принципи, підходи до пізнання й перетворення світу, сукупність прийомів дослідження у будь-якій науці» [1]. Російська вчена Т.Ковальова під методологією розуміє «сукупність прийомів дослідження з метою перетворення та пізнання дійсності» [8, с. 52].

Узагальнюючи думку науковців у визначенні значення терміна «методологія», розуміємо під останньою систему принципів і способів організації процесу наукового пізнання, сукупність дослідницьких прийомів та методів, за допомогою яких здобуваються нові та упорядковуються раніше набуті знання [16, 15, 13, 7, 9, 12, 11].

Отже, у науковому доробку науковців обґрунтовано наповнення методологічного забезпечення. Водночас, зауважимо, що бюджетний процес в частині бюджетного фінансування потребує удосконалення у зв'язку із суттєвими трансформаціями у сучасній суспільній системі. При цьому важливо зазначити, що в основі нашого дослідження лежить діалектичний метод. До основних законів діалектики відносяться закон переходу кількісних змін у якісні; закон єдності і боротьби протилежностей та закон заперечення заперечень [14].

Кількісні зміни є зовнішньою ознакою бюджетного фінансування, що має певну величину. Зовнішнім виявом цієї величини є числове значення, що визначається відповідними одиницями виміру і зафіксоване у бюджетному запиті, бюджетній програмі та бюджеті. Кількісні характеристики бюджетного фінансування відображають можливості держави щодо використання фінансових ресурсів. Водночас якість є сутнісним виразом мети бюджетного фінансування, що виявляється через сукупність властивостей та ознак. Так, якість стосовно бюджетного фінансування відображає оптимальний обсяг витрат фінансових ресурсів, необхідний для задоволення суспільних потреб та результативного досягнення зафіксованої мети. Закон переходу від кількісних змін в якісні дає змогу проаналізувати кількісні зміни бюджетного фінансування та, відповідно, простежити процес їхнього переходу в якісні.

Закон єдності і боротьби протилежностей, відповідно до якого кожне явище характеризується внутрішніми суперечностями, що відображаються через сторони, сили, тенденції предметів реального світу, які водночас є взаємопов'язаними, взаємовиключними та взаємопроникними. Прикладом може слугувати суперечність між інтересами держави та приватного сектора економіки при здійсненні оподаткування. По-перше, держава і приватний сектор взаємопов'язані між собою; по-друге, вони взаємовиключають одне одного, а по-третє, вони є взаємопроникними.

Завдяки дії закону заперечення заперечень поєднуються попередні етапи розвитку, спостерігається спадкоємність, здійснюється поступовий висхідний рух по спіралі. Базуючись на вищепов'язаних законах діалектики, закон заперечення заперечень дає змогу конкретизувати розвиток, визначити його напрями й тенденції та свідомо впливати на нього [14].

Діалектичний метод є стратегічним орієнтиром застосування загальнонаукових і конкретно-наукових методів. Найбільш універсальним загальнонауковим методом є системний підхід, який базується на вивченні об'єкта як системи в контексті світоглядних уявлень про єдність, взаємозв'язок і взаємозумовленість явищ реального світу [14].

На нашу думку, філософська категорія якості стосовно бюджетного фінансування відображає такий обсяг бюджетних видатків, який за наявного ВВП задовольнив би інтереси суспільства (держави, юридичних та фізичних осіб), а категорія кількості – обсяг фактичного бюджетного фінансування. Співвідношення між цими категоріями схематично зображено на рис. 1.



Рис. 1. Співвідношення між кількісними та якісними характеристиками бюджетного фінансування
Джерело: сформовано автором на основі [4]

Ми вважаємо, що взаємозв'язок між кількісною і якісною сторонами бюджетного фінансування полягає в тому, що вони, з одного боку, відмінні між собою, а з іншого – здатні переходити одна в одну. Якість є проявом бюджетних видатків саме такими, якими вони є безпосередньо і чим відрізняються від інших фондів грошових коштів суспільства. Кількісні характеристики бюджетного фінансування та відмінності його обсягів від величини інших грошових фондів відображають категорію кількості. Якість переходить у кількість тому, що межі, які виникли у бюджетному фінансуванні при завершенні цього процесу, є такими, що їх відокремлюють і поєднують.

По суті, якісна характеристика бюджету свідчить про теоретичну модель бюджету, а кількісна – про реальну. Реальна модель базована на теоретичній, переходячи з якості в кількість, а теоретична – на реальній, переходячи з кількості в якість. Єдність кількісної і якісної сторін бюджетного фінансування постає як міра. Тому зміст діалектичного закону переходу кількості у якість полягає в тому, що бюджетне фінансування містить відповідне співвідношення кількісних і якісних характеристик у межах певної міри (рис. 2).



Рис. 2. Взаємозв'язок філософських категорій при дослідженні теоретичних засад бюджетного фінансування
Джерело: сформовано автором на основі [4]

Аналогічний зв'язок між філософськими категоріями кількості та явища, адже перша категорія відображає наявний обсяг бюджетного фінансування, а явище – грошові потоки, пов'язані з джерелами його формування і напрямками використання коштів.

Необхідність застосування полярних (парних) філософських категорій пов'язана з тим, що сформулювати концепцію бюджетного фінансування не можна інакше, ніж за допомогою зіставлення окремих категорій із тими, що протилежні до них. Наприклад, якщо суспільству буде відомо все без винятку про бюджетні видатки, то нема потреби досліджувати їх сутність. Проте осмислення реальної інформації про бюджетне фінансування в суспільстві далеко неповне, недостатнє, тобто воно сприймається не як сутність, а як явище. Але явище вказує на сутність, а сутність припускає її явище. Це означає, що сутність бюджетного фінансування не відокремлена від явища, а постає її певною стороною і характеристикою. Сутність бюджетних видатків як основи бюджетного фінансування розкривається через бюджетні відносини як стійкий, повторюваний зв'язок між явищами або всередині явища між його окремими елементами.

Саме системний підхід має важливе значення у процесі нашого дослідження, оскільки: 1) він спрямований на вирішення конкретної проблеми з урахуванням її специфічних особливостей; 2) для вирішення проблеми дослідження необхідні знання з інших наукових сфер. Окрім цього, системний підхід відкриває можливості для використання спеціальних методів (емпіричних, інформаційних) у ході дослідження бюджетного фінансування. Зазначимо, що бюджетне фінансування базується на таких ознаках системності як: структурованість; взаємозв'язок між складовими елементами (програмами та виконавцями); цільовий характер функціонування; комплексність (міцність взаємозв'язків між складовими елементами); трансформація (адекватна реакція на вплив зовнішніх чинників).

Важливими компонентами системного підходу є структурний та функціональний аналіз. Структурний аналіз характеризує структуру системи на основі її функціональних ознак. При цьому увага зосереджується на аналізі структурних елементів та впливу взаємозв'язків між ними на функціонування системи в цілому [4]. В основі функціонального аналізу (визначення функцій системи за її відповідної структури) лежить розгляд системи як єдиного елемента, при цьому не беруться до уваги її внутрішня будова та міжелементні зв'язки. Функції системи у такому випадку визначаються на основі її взаємозв'язків з іншими (зовнішніми) системами [3, с. 78].

Система бюджетного фінансування об'єднує відповідні елементи, які наділені інтегральними властивостями; характеризується різноманітними внутрішніми зв'язками з іншими системами у процесі яких використовуються відповідні грошові фонди (рис. 3). До таких елементів відносимо бюджетні програми, бюджетні запити, кошториси розпорядників бюджетних коштів.

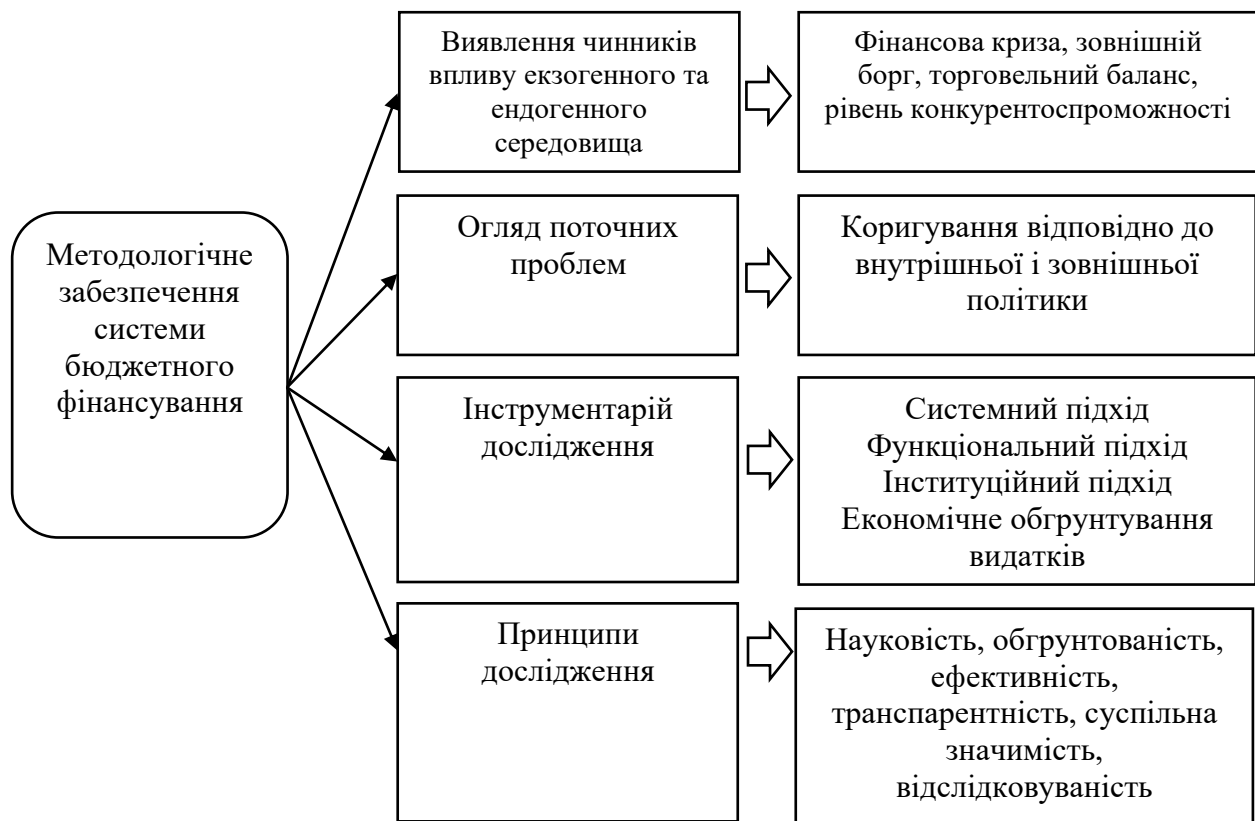


Рис. 3. Складові методологічного забезпечення системи бюджетного фінансування

Джерело: сформовано автором

До внутрішніх (ендогенних) чинників відносимо: рівень економічного зростання; рівень доходів населення; рівень тінізації економіки, рівень її конкурентоспроможності; інституційні фактори. До зовнішніх (екзогенних) чинників відносимо: обсяг зовнішніх інвестицій; фінансову кризу; структуру торговельного балансу країни; зовнішній борг держави; стан навколишнього природного середовища.

Найважливішим елементом забезпечення дієвості використання бюджетних коштів на стадії планування є можливість безпосереднього взаємоузгодження відповідних бюджетних видатків з конкретними вимірними результатами, які планується досягти. В цілому система оцінки досягнутих результатів використання бюджетних асигнувань повинна полягати в зіставленні сукупності цільових індикаторів бюджетного фінансування, що формуються на стадії планування бюджетних асигнувань, і фактично досягнутих результатів, включаючи оцінку впливу зовнішніх факторів, що сприятиме вдосконаленню системи оцінки ризиків реалізації бюджетних програм.

Проблеми вагомо впливають та коригують стан бюджетної системи, тому при формуванні видатків необхідно враховувати ці проблеми та реалізувати заходи по їх максимальному нівелюванню з подальшим коригуванням видатків.

В методології важливе значення має застосовуваний інструментарій. На нашу думку він повинен враховувати характеристики та ознаки бюджетної системи та використовувати системний, функціональний та інституційний підходи та економічно обґрунтоване формування видатків. Порівнянність відповідних ресурсів, що спрямовуються на досягнення визначених цілей в різних економічних сферах є базовою умовою для отримання достовірної інформації щодо ефективності використання бюджетних коштів [10].

Серед принципів найбільш ефективними будуть: науковість, обґрунтованість, ефективність, гласність, транспарентність та суспільна значимість.

Визначені принципи «бюджетного фінансування», на нашу думку, є основними. Їх дотримання в сучасних умовах є складним завданням, але це сприяє зміцненню бюджетної дисципліни та підвищенню ефективності використання бюджетних коштів. На сьогодні в Україні принципи бюджетного фінансування не відображені в українському законодавстві, тому їх нормативне закріплення є доцільним, що дасть концептуальну основу для вдосконалення правового регулювання правовідносин у бюджеті.

Висновки із проведеного дослідження. Узагальнюючи методологічні засади системи бюджетного фінансування, слід зазначити найважливіший результат — формування нової методологічної традиції в сучасній фінансовій теорії, що проявляється в: ширшому тлумаченні поняття «методологія» та суттєвому розширенні її предметного поля, до якого увійшли не лише економічна методологія, але й філософські проблеми системи бюджетного фінансування; трансформуванні методології з переважно нормативної та декларативної у позитивну, що відображає структуру знання про бюджетні видатки та тенденції його розвитку; відмові від пошуку єдиної правильної концепції формування системи бюджетного фінансування та однозначно виписаних способів її побудови; використанні прогресивних методів економічних досліджень (структурно-функціонального, моделювання тощо). Комплексний підхід до застосування методології системи бюджетного фінансування повинен спрямовуватись на облік не тільки термінів, а й на підходи, інструменти та знання, які безпосередньо враховуватимуться при плануванні бюджетних видатків на реалізацію конкретних заходів.

Література

1. Арутюнов В. Х., Мішин В. М., Свінцицький В. М. Методологія соціально-економічного пізнання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 353 с.
2. Ватаманюк-Зелінська У.З., Назар Н.В., Кравцова О.В. Роль стратегічного планування видатків державного бюджету у забезпеченні соціально-економічного розвитку України. Інноваційна економіка. 2019. №3-4. С. 24-30
3. Водоласька О. А. Дослідження страхової компанії як елемента страхової системи на основі системного підходу. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2013. № 2. С. 77–80.
4. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. Тернопіль: ТНЕУ. 2008. 496 с.
5. Енциклопедія державного управління : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; наук.- ред. колегія : Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. Київ : НАДУ, 2011. Т. 2 : Методологія державного управління / наук.-ред. колегія : Ю. П. Сурмін (співголова), П. І. Надолішній (співголова) та ін. 2011. 692 с.
6. Золотогоров В. Г. Экономика : энциклопедический словарь. Мн. : Книжный Дом, 2004. 720 с.
7. История экономических учений / под. ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.
8. Ковалева Т. М. Бюджет и бюджетная политика в РФ. Москва : Кнорус, 2005. 208 с.
9. Леоненко П. М. Методологічні аспекти історії української економічної думки (XIX—XX ст.). Монографія. К.: ІАЕ УААН, 2004. 434 с.
10. Макогон В. Д. Стратегічні пріоритети бюджетної політики в умовах інституційних перетворень. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 7. С.38-45

11. Мельник Л. Г. Методология развития : Монография. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. 602 с.
12. Мочерний С. В. Методология економічного дослідження. Львів: Світ, 2001.
13. Степаненко С. В., Антонюк С. Н., Фещенко В. М., Тимочко Н. О. Історія економіки та економічної думки: Навч. посібник / за ред. проф. С. В. Степаненка. К.: КНЕУ, 2010. 743 с.
14. Тулай О.І. Методологічні аспекти дослідження державних фінансів. Економічний форум. 2019. №1. С.158-166
15. Чухно А. А., Юхименко П. І., Леоненко П. М. Інституціонально-інформаційна економіка: Підручник / за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. К.: Знання, 2010.
16. Чухно А. А., Юхименко П. І., Леоненко П. М. Сучасні економічні теорії: Підручник / за ред. А. А. Чухна. К.: Знання, 2007.
17. Щерба С. Філософія : підручник / С. Щерба. Київ : Кондор, 2007. 452 с.

References

1. Arutiunov V. Kh., Mishyn V. M., Svintsitskiy V. M. Metodolohiia sotsialno-ekonomichnoho piznannia : navch. posib. Kyiv : KNEU, 2005. 353 s.
2. Vatamaniuk-Zelinska U.Z., Nazar N.V., Kravtsova O.V. Rol stratehichnoho planuvannia vydatkiv derzhavnoho biudzhetu u zabezpechenni sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. Innovatsiina ekonomika. 2019. №3-4. S. 24-30
3. Vodolazska O. A. Doslidzhennia strakhovoi kompanii yak elementa strakhovoi systemy na osnovi systemnoho pidkholodu. Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii. 2013. № 2. S. 77–80.
4. Demianyshyn V. H. Teoretychna kontseptualizatsiia i praktychna realizatsiia biudzhetnoi doktryny Ukrainy: Monohrafiia. Ternopil: TNEU. 2008. 496 s.
5. Entsyklopediia derzhavnoho upravlinnia : u 8 t. / Nats. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrainy ; nauk.- red. kolehiia : Yu. V. Kovbasiuk (holova) ta in. Kyiv : NADU, 2011. T. 2 : Metodolohiia derzhavnoho upravlinnia / nauk.-red. kolehiia : Yu. P. Surmin (spivholova), P. I. Nadolishnii (spivholova) ta in. 2011. 692 s.
6. Zolotohorov V. H. Ekonomyka : entsyklopedycheskyi slovar. Mn. : Knyzhnii Dom, 2004. 720 s.
7. Ystoriia ekonomycheskykh uchenyi / pod. red. V. Avtonomova, O. Ananyina, N. Makashevoi: Ucheb. posobyie. M.: YNFRA-M, 2001.
8. Kovaleva T. M. Biudzhety i biudzhetnaia polityka v RF. Moskva : Knorus, 2005. 208 s.
9. Leonenko P. M. Metodolohichni aspekty istorii ukrainskoi ekonomichnoi dumky (KhIKh—KhKh st.). Monohrafiia. K.: IAE UAAN, 2004. 434 s.
10. Makohon V. D. Stratehichni priorityty biudzhetnoi polityky v umovakh instytutsiinykh peretvoren. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2018. № 7. S.38-45
11. Melnyk L. H. Metodolohiia rozvytyia : Monohrafiia. Sумы: YTD «Unyversytetskaia knyha», 2005. 602 s.
12. Mochernyi S. V. Metodolohiia ekonomichnoho doslidzhennia. Lviv: Svit, 2001.
13. Stepanenko S. V., Antonjuk S. N., Feshchenko V. M., Tymochko N. O. Istoriiia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky: Navch. posibnyk / za red. prof. S. V. Stepanenka. K.: KNEU, 2010. 743 s.
14. Tulai O.I. Metodolohichni aspekty doslidzhennia derzhavnykh finansiv. Ekonomichnyi forum. 2019. №1. S.158-166
15. Chukhno A. A., Yukhymenko P. I., Leonenko P. M. Instytutsionalno-informatsiina ekonomika: Pidruchnyk / za red. akad. NAN Ukrainy A. A. Chukhna. K.: Znannia, 2010.
16. Chukhno A. A., Yukhymenko P. I., Leonenko P. M. Suchasni ekonomichni teorii: Pidruchnyk / za red. A. A. Chukhna. K.: Znannia, 2007.
17. Shcherba S. Filosofiia : pidruchnyk / S. Shcherba. Kyiv : Kondor, 2007. 452 s.

Надійшла / Paper received: 02.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 332.1:330.322

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-36

БУШИНСЬКИЙ Є. В.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

КОНЦЕПТ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ

Обґрунтовано, що на рішення інвесторів впливає цілий ряд суб'єктивних факторів, які достатньо складно виміряти, при цьому вони виражають індивідуальну систему прераференцій, частково визначену знаннями інвестора, включаючи імідж регіону. Запропоновано під час аналізу інвестиційної привабливості регіону визначати саме реальну інвестиційну привабливість, що слід трактувати з позиції «популярності» інвестування в певну сферу. Оскільки регіон здатен поглинати фінансовий та фізичний капітал у формі інвестицій, то визначення шляхом аналізу вартості інвестицій у підприємства або припливу прямих іноземних інвестицій дозволило встановити недолік цього підходу як можливість аналізувати привабливість на основі здійснених інвестицій в *ex post* термінах, на відміну від підходу *ex ante*. Це дозволило встановити також, що реальну інвестиційну привабливість можна оцінити на основі минулих інвестицій і таким чином вибрати регіон, який залучив найбільше з них, а також відносно можна вказати симптоматичні змінні, збільшення яких буде свідчити про зростаючу привабливість. Запропоновано за характером впливу фактори локації поділяти на «жорсткі» та «м'які», що відповідно дозволить за першими ідентифікувати безпосередньо з витратами на ведення бізнесу та досяжним доходом й за другими – суб'єктивні почуття інвесторів та їх внутрішню систему цінностей.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, регіон, фактори, оцінювання.

BUSHYNSKIY Y.

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

THE CONCEPT OF FACTORS THAT DETERMINE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION

The different characteristics that describe individual regions lead to significant differences in the ability to raise capital in the form of investment in the regional structure. This is largely determined by factors that are taken into account in the process of localization of investment by potential investors (also from abroad), more broadly identified with localization factors or synthesized using the index of investment attractiveness.

It was substantiated that investors' decisions are influenced by a number of subjective factors that are quite difficult to measure, and they express an individual system of preferences, partly determined by the investor's knowledge, including the image of the region. It was proposed during the analysis of investment attractiveness of the region to determine the real investment attractiveness, which should be interpreted from the standpoint of "popularity" of investing in a particular sphere. Since the region is able to absorb financial and physical capital in the form of investment, the definition by analyzing the value of investment in enterprises or foreign direct investment allowed to identify the disadvantage of this approach as an opportunity to analyze attractiveness based on *ex post* investment in contrast to the *ex ante* approach. It also established that the real investment attractiveness can be assessed on the basis of past investments and thus select the region that attracted the most of them, and relatively symptomatic variables can be indicated, the increase of which will indicate increasing attractiveness. It was proposed to divide location factors into "hard" and "soft" by the nature of the impact, which correspondently will allow identifying directly with the cost of doing business and income and – the subjective feelings of investors and their internal value system.

Key words: investment attractiveness, region, factors, estimation.

Вступ. Різні характеристики, що описують окремі регіони, призводять до значних відмінностей у можливостях залучення капіталу у формі інвестицій в регіональну структуру. Це значною мірою визначається факторами, що враховуються в процесі локалізації інвестицій потенційними інвесторами (також з-за кордону), ширше ототожнюються з факторами локалізації або синтезуються за допомогою індексу інвестиційної привабливості.

У багатьох випадках, крім об'єктивного розрахунку потенційних витрат та вигоди від потенційних місць розташування, поведінкові фактори, не пов'язані з основною діяльністю підприємства, ототожнюються із соціальним кліматом у певній місцевості (так звані фактори м'якого розташування), а також мають значний і зростаючий вплив на місце розташування підприємства. Слід також відмітити, що сприйняття інвесторами окремих факторів розташування дуже індивідуальне. Часто це суб'єктивне сприйняття факторів і, як наслідок, проаналізованих сфер пов'язане з розміром підприємства, специфікою галузі, в якій інвестор працює або планує розпочати бізнес, а також його знаннями про регіон (і переважний імідж даного місця).

Велика свобода в потоці капіталу (зумовлена постійним процесом глобалізації та інтеграції) свідчить про те, що швидше не капітал змагається за найвигідніші місця та знаходження, а регіони конкурують між собою для нових інвестицій. Масштаб конкурсу, що відбувається, додатково розширюється. Регіони все частіше конкурують між собою у міжнародному та світовому масштабі, незалежно від переважної внутрішньої конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження теоретичних засад інвестиційної привабливості на регіональному рівні представлено зокрема у наукових працях Гончаров В.М.,

Білоусова М.М. [2], Давиденко Н.М. [3], Лещук Г.В. [4], Попова Ю.М. [5], Федоров Г.О. [6], Топалов С.А., Селезньова К.С. [7] та інших.

Зокрема, слід виокремити наступні трактування сутності інвестиційна привабливість регіону:

1. Інвестиційна привабливість регіону – це сукупна характеристика умов певної території країни, яка включає оцінку рівня розвитку нормативно-правового забезпечення, інвестиційної інфраструктури, людського капіталу, фінансових можливостей, що істотно впливають на формування прибутковості основних засобів, які вкладаються, та інвестиційних ризиків [1, с. 88].

2. Інвестиційна привабливість регіону – це сукупна характеристика певного регіонального простору з погляду інвестиційного клімату, аналізу рейтингового місця регіону в економіці країни, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, рівня перспективності розвитку регіону, рівня державної підтримки в регіоні, значимості впливу адміністративних бар'єрів, можливостей залучення фінансових ресурсів, що істотно впливають на формування прибутковості засобів, які вкладаються, та інвестиційних ризиків [2, с. 184].

При цьому численні трактування у визначенні інвестиційної привабливості мають відповідні загальні ознаки. Отже, варто визначати інтегральний показник інвестиційної привабливості в якості доцільності фінансування; рівня задоволення інтересів та вимог інвестора; перспектив розвитку та фінансово-майнового стану відповідного регіону; сукупності суб'єктивних та об'єктивних умов [3].

Деяко дискусійними при цьому залишаються питання виокремлення факторів/чинників інвестиційної привабливості. Зокрема, у праці [4] представлено класифікацію факторів інвестиційної привабливості, виділені та охарактеризовані складові зовнішніх та внутрішніх чинників; у дослідженні [5] сформовано чинники інвестиційної привабливості та доповнено шляхом введення до складу внутрішніх інформаційні чинники, що включають в себе наявність програмного забезпечення для оцінки рівня інвестиційної привабливості та веб-сайту в мережі Інтернет; у дослідженні [6] запропоновано враховувати економічну характеристику, що відображає здатність залучати, освоювати та використовувати інвестиції завдяки розвинутому інвестиційному потенціалу та сприятливій регіональній інвестиційній політиці. Такий підхід дозволяє стверджувати, що для ухвалення рішення щодо інвестування коштів у регіон необхідно проводити аналіз його інвестиційної привабливості за допомогою інструментів маркетингу регіону.

Проведений аналіз наукових праць свідчить про дискусійні положення щодо виокремлення факторів, що визначають інвестиційну привабливість регіону. Відтак існує необхідність уточнення концепту факторів, що визначають інвестиційну привабливість регіону.

Мета статті полягає науково-теоретичному обґрунтуванні факторів, що визначають інвестиційну привабливість на регіональному рівні.

Результати дослідження. Загальноприйнятими концептуальними положеннями у трактуванні сутності дефініції «інвестиційна привабливість» слід вважати:

1) роль сукупності факторів (активів), накопичених у регіоні, які через свою важливість у виробничому процесі (вплив на ефективність економічної діяльності) або в ієрархії уподобань інвесторів визначають місце розташування даного проекту на конкретній території;

2) орендну плату за місцезнаходження (вища за середній рівень інвестицій, що впливає із соціально-економічних умов);

3) здатність регіонів залучати інвестиції.

Різні підходи до інвестиційної привабливості визначали різні способи її сприйняття. У випадку першого з наведених підходів до інвестиційної привабливості ключову роль відіграє виявлення факторів, що безпосередньо впливають на рішення інвесторів щодо розташування, оскільки привабливість, описана таким чином, відображає інтенсивність виникнення конкретних факторів розташування в просторі (що мають значний вплив на експлуатаційні витрати та досяжність доходу). Регіони, відносно краще оснащені факторами розташування, характеризуються більшою інвестиційною привабливістю, оскільки вони створюють кращі умови для ведення бізнесу (наприклад, потрібні менші інвестиційні витрати, є шанси на вищу прибутковість інвестицій), а отже, вони характеризуються меншою інтенсивністю ризику інвестиції.

Таким чином зрозуміла (потенційна) інвестиційна привабливість виражає відносну ймовірність розміщення інвестицій у даному районі. Через різне сприйняття інвесторами значення окремих факторів розміщення, їх знань про регіони, галузь, в якій вони працюють або планують розпочати свій бізнес, загальна привабливість для всіх інвесторів є досить приблизним показником, що представляє (у багатьох випадках узагальнений для різних галузей на основі ідентифікацій універсальних факторів) привабливість з точки зору розміщення інвестицій у певному районі. На рішення інвесторів щодо розташування також впливає цілий ряд суб'єктивних факторів, важко вимірних, що виражають індивідуальну систему прераференцій, частково визначену знаннями інвестора, включаючи імідж регіону. Більше того, крім наявності переваг щодо розташування в регіоні, важливі також реальні можливості їх використання. Отже, фактичний масштаб інвестицій у даній області може відрізнятися від масштабу, що виникає внаслідок сприйняття інвестиційної привабливості.

Загалом під час аналізування інвестиційної привабливості регіону доцільно визначати саме реальну інвестиційну привабливість. У цьому контексті інвестиційну привабливість можна розуміти з точки зору «популярності» інвестування в певну сферу. Це пов'язано з тим, що саме здатність регіону поглинати

фінансовий та фізичний капітал у формі інвестицій найчастіше визначається шляхом аналізу вартості інвестицій у підприємства або припливу прямих іноземних інвестицій. Недоліком цього підходу є можливість аналізувати привабливість на основі здійснених інвестицій в *ex post* термінах, на відміну від підходу *ex ante*.

При цьому слід пам'ятати, що аналіз економічної ефективності здійснюється протягом усього життєвого циклу проекту:

- до ухвалення рішення про реалізацію інвестиційного проекту – *Ex ante* аналіз полягає в необхідності складання прогнозу як відносно очікуваного результату, так і передбачуваних витрат;
- під час реалізації інвестиційного проекту – *Ex post* аналіз є інструментом контролю над дотриманням запланованого бюджету, при цьому аналіз результатів [7, с. 103].

Це означає, що реальну інвестиційну привабливість можна оцінити на основі минулих інвестицій і таким чином вибрати регіон, який залучив найбільше з них, а також відносно можна вказати симптоматичні змінні, збільшення яких буде свідчити про зростаючу привабливість.

У наукових працях щодо даного питання вибирається оптимальне місце підприємств, зумовлене низкою факторів, що відображають умови ведення бізнесу в окремих регіонах і мають на увазі величину понесених витрат, витрати на інвестиції або можливі доходи. З одного боку, це вимоги до розташування, встановлені інвесторами для регіонів (що дозволяють максимізувати вигоди від економічної діяльності), а з іншого – цінності (ресурси), наявні в регіоні. Чим більша відповідність між вимогами від потенційних інвесторів та цінностей, які може запропонувати регіон, тим більша інвестиційна привабливість та вища ймовірність розміщення ділової діяльності.

За характером впливу фактори локації можна розділити на дві групи, тобто «жорсткі» та «м'які». Перші ідентифікуються безпосередньо з витратами на ведення бізнесу та досяжним доходом. Вони об'єктивні та порівняно легко вимірювані, хоча їх можна визначити залежно від виду діяльності, що здійснюється. З іншого боку, «м'які» фактори представляють суб'єктивні почуття інвесторів та їх внутрішню систему цінностей. На відміну від об'єктивних факторів, їх важко виміряти, оскільки вони відображають фактори соціологічного та психологічного характеру. У процесі пошуку інвестицій «жорсткі» фактори вважаються більш важливими через їх прямиий вплив на результати діяльності компанії, хоча роль «м'яких» факторів (наприклад, якість соціальної інфраструктури) зазнає значної переоцінки, і їх значення в процесі прийняття рішень зростає.

Аналіз сукупності умов розташування дозволяє наблизити потенційну інвестиційну привабливість окремих регіонів. Проте, через багатовимірність даного питання, необхідно класифікувати широкий набір факторів, що розглядаються. Отже узагальнення універсальних факторів, що визначають інвестиційну привабливість, представлено на рис. 1.



Рис. 1. Детермінанти (потенційної) інвестиційної привабливості

Транспортна доступність визначає витрати на доставку сировини, напівфабрикатів, а також готової продукції до кінцевих покупців. Краща доступність комунікацій забезпечує умови для збільшення частоти

зустрічей з підрядниками та клієнтами. Важливість цього фактора багато в чому залежить від виду діяльності, що виконується на підприємстві. Промислове виробництво орієнтоване на наявність дорожньої (та залізничної) інфраструктури, тоді як у випадку технологічно розвинутої діяльності доступність аеропортів є важливою. Сервісна діяльність вигідна меншою мірою завдяки високій доступності комунікацій (зокрема, міжрегіональні зв'язки). Від так, роль транспортних витрат у прийнятті рішень про місцезнаходження зводиться на користь виробничих витрат та великої кількості ресурсів у регіоні.

Ринок праці є ще одним критерієм розташування потенційного підприємця. Доступ до трудових ресурсів створює інвестиційну привабливість завдяки можливості працевлаштування людей з відповідною кваліфікацією, навичками, освітою та досвідом, а також відповідної кількості. Витрати (та продуктивність) праці також важливі, оскільки вони впливають на прибутковість інвестицій, а також на специфіку діяльності, що виконується в контексті видів кваліфікації та освіти, до яких прагнуть працівники. Нестача пропозиції на ринку праці може бути важливим фактором, що обмежує інвестиційну привабливість даного району через велику диференціацію якості людського капіталу в окремих регіонах країни.

Розвиток ринку описує інвестиційну привабливість шляхом визначення потенційного обсягу та структури продажів на даному ринку. Чим більший ринок, тим більший потенційний дохід, а отже і швидша віддача інвестицій. Великий та поглинаючий ринок збуту в безпосередній близькості від локалізованої діяльності зменшує витрати на розподіл продукції, а також сприяє розвитку сектору послуг (і дозволяє працювати на початковому етапі на основі місцевого ринку). З іншого боку, невеликий ринок спонукає інвесторів шукати нові ринки збуту. Узагальнюючи суть цього питання, слід зазначити, що райони з високим рівнем насиченості населення з високим рівнем заробітку в основному описуватимуть поглинання регіональних ринків збуту, як і просторово сконцентровані витрати, що виділяються підприємствами та органами місцевого самоврядування на інвестиції.

Економічна інфраструктура завдяки наявності в регіоні конкретних установ позитивно впливає на інвестиційну привабливість району. Наявність спеціальних економічних зон, наявність науково-дослідних центрів, установ ділового середовища, що підтримують діяльність підприємства (наприклад, агентства економічного розвитку, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, індустріальні парки), а також організація ярмарків та виставок створюють можливості для підвищення привабливості даного регіону. Привілейовані райони (наприклад, СЕЗ) стимулюють приплив інвестицій за допомогою податкових пільг, тоді як сусідство науково-дослідних центрів передбачає розвиток технологічно розвинутої діяльності.

Соціальна інфраструктура, і зокрема рівень її розвитку (освітня, соціальна, культурна та охоронна інфраструктура), визначає умови життя жителів регіону. Більш високий рівень розвитку соціальної інфраструктури стимулює приплив мешканців до районів із відносно вищим рівнем розвитку цієї інфраструктури, що породжує позитивні ефекти на ринку праці (збільшує трудові ресурси). Хороші умови життя та відпочинку також сприяють імміграції висококваліфікованих людей. Більше того, добре розвинена соціальна інфраструктура передбачає умови для встановлення контактів, обміну думками та ідеями, а також для інновацій.

Рівень економічного розвитку, який є результатом перетворень в регіональних економіках, свідчить про прогрес трансформаційних процесів, форму економічної структури та побічно про ступінь її конкурентоспроможності. Обсяг промислового виробництва на сьогоднішній день, можливості експорту, розміщення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), вартість накопичених основних фондів та ступінь просування технологічного виробництва – це один із факторів, що аналізується потенційними інвесторами в процесі розміщення інвестицій. Більше того, з точки зору іноземних інвесторів, також важливі перспективи економічного зростання та можливість співпраці. Розвиток цієї інформації дозволяє створювати регіональні інвестиційні профілі для окремих районів країни, галузеву інвестиційну привабливість.

Стан навколишнього середовища, розглянутий з точки зору можливості генерування розвитку за допомогою використання конкретних цінностей даного регіону, може також позитивно вплинути на інвестиційну привабливість району. Одним із таких факторів впливу є чисте та незабруднене природне середовище, умови життя населення, які спонукають людей (особливо висококваліфікованих) оселятися поза межами регіону. Однак використання цього конкретного ресурсу найчастіше обмежується тими видами діяльності, які не забруднюють суттєво природне середовище (наприклад, для туризму, послуг, науково-дослідної діяльності) або вимагають значних витрат на підтримку високих стандартів охорони навколишнього середовища. Розвиток видів діяльності, які сильно забруднюють природне середовище або суттєво трансформують ландшафт, може призвести до погіршення природних цінностей (і, як наслідок, погіршення іміджу та зменшення кількості прибулих туристів). Крім того, існуючі природоохоронні території (наприклад, національні парки, ландшафтні парки) обмежують простір для потенційних інвестицій.

Рівень загальної безпеки є фактором, який має відносно невеликий вплив на прийняті рішення щодо розташування, а отже, на інвестиційну привабливість. Рівень загальної безпеки мало впливає на прибуток компанії і більшою мірою стосується почуття особистої безпеки жителів регіону та їх відповідальності перед іншими працівниками, клієнтами та діловими партнерами підприємства. Однак низький рівень безпеки призводить до погіршення умов життя мешканців і може означати ситуацію на ринку праці

(скорочення ресурсів та погіршення якості), описувати якість соціального капіталу, накопиченого в регіоні, або сигналізувати про наявність соціальних патологій. Це фактори, що обмежують обсяг реалізованих інвестицій.

Іноді до факторів, що визначають інвестиційну привабливість, належать активність влади щодо інвесторів та територіальний маркетинг. Вони проводять заходи, спрямовані на залучення інвестора шляхом створення відповідного інвестиційного клімату або формування позитивного іміджу регіону. Добре підготовлені інвестиційні пропозиції (наприклад, розвинені райони з хорошою транспортною доступністю), адресовані потенційним інвесторам, на основі визначених активів регіону, збільшують інтерес до регіону як місця для інвестування. Інформаційно-промоційна діяльність, що показує інвестиційні можливості та формування зовнішнього іміджу регіону (наприклад, на основі економічного просування та прямого маркетингу), сприяє підвищенню інвестиційної привабливості. Більш відомі регіони (і регіони з вищою репутацією), особливо в межах мегаполісів з адміністративними функціями, вважаються більш привабливими. Крім того, участь в інвестиційній сертифікації свідчить про те, що її учасники ефективніше залучають інвестиції.

Висновки. Таким чином, представлена класифікація факторів, що впливають на інвестиційну привабливість, визначає широкий спектр економічних та соціальних категорій, що розглядаються. Такий «універсальний» підхід до інвестиційної привабливості, тобто заснований на сукупних факторах для всіх секторів економічної діяльності, визначає приблизну загальну інвестиційну привабливість. Зважаючи на специфіку окремих видів діяльності та виробничих галузей, критерії, що розглядаються в ході аналізу місця розташування, можуть різною мірою сприяти прийняттю фактичного рішення щодо розташування. Більше того, у багатьох випадках, через взаємозв'язок між аналізованими категоріями, збільшення певної групи факторів може обернутися зниженням привабливості даної діяльності.

Література

1. Давиденко Н.М. Оцінка інвестиційної привабливості регіону в умовах сучасних викликів / Н.М. Давиденко // Економічний форум. – 2017. – № 2. – С. 86–93.
2. Лещук Г.В. Інвестиційний розвиток сучасної регіональної інфраструктури / Г.В. Лещук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 12(1). – С. 183–186.
3. Федоров Г.О. Методологія оцінки інвестиційної привабливості: регіональний аспект / Г.О. Федоров // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – 2018. – Вип. 2 (74). – С. 50–54.
4. Топалов С.А. Формування інвестиційної привабливості підприємств / С.А. Топалов, К.С. Селезньова // Вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – С. 130–139.
5. Гончаров В.М. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та фактори впливу [Електронний ресурс] / Гончаров В.М., Білоусова М.М. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.../31.pdf>
6. Попова Ю.М. Маркетингові інструменти оцінювання інвестиційної привабливості регіону / Ю.М. Попова // Економіка і регіон. – 2016. – І. – С. 71–76.
7. Уварова Т.В. Модель процесно-орієнтованої оцінки ефективності впровадження інформаційних технологій для поліпшення управління адміністративно-господарчими процесами / Т.В. Уварова, О.С. Левшенко, О.В. Поривай, А.А. Рибидайло, С.В. Бобров // Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського. – 2014. – № 1. – С. 96–103.

References

1. Davydenko N. M. Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu v umovakh suchasnykh vyklykiv. Ekonomichnyi forum. 2017. № 2. S. 86-93.
2. Leshchuk H. V. Investytsiyni rozvytok suchasnoi rehionalnoi infrastruktury. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo. 2017. Vyp. 12(1). S. 183-186.
3. Fedorov H. O. Metodolohiia otsinky investytsiinoi pryvablyvosti: rehionalnyi aspekt. Aktualni problemy derzhavnogo upravlinnia zb. nauk. pr. 2018. Vyp. 2 (74). S. 50-54.
4. Topalov S. A., Seleznova K. S. Formuvannia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv. Visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. 2014. S. 130-139.
5. Honcharov V.M., Bilousova M.M. Investytsiina pryvablyvist pidpriemstva: sutnist ta faktory vplyvu. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.../31.pdf>
6. Popova Yu. M. Marketynhovi instrumenty otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu. Ekonomika i rehion. 2016. 1. S. 71-76.
7. Uvarova T. V., Levshenko O. S., Poryvai O. V., Rybydailo A. A., Bobrov S. V. Model protsesno-orientovanoi otsinky efektyvnosti vprovadzhennia informatsiinykh tekhnolohii dlia polipshennia upravlinnia administratyvno-hospodarchymy protsessamy. Zbirnyk naukovykh prats Tsentru voienno-stratehichnykh doslidzhen Natsionalnoho universytetu obrony Ukrainy imeni Ivana Cherniakhovskoho. 2014. № 1. S. 96-103.

УДК 338.47:334.724.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-37

ЧЕРНІЙ В. О.

Державний університет інфраструктури та технологій

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ МУНІЦИПАЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

Зростаюча глобалізація спричиняє посилення конкуренції серед підприємств, які повинні приділяти більше уваги потребам ринків та клієнтів. З точки зору ефективності діяльності підприємства це означає підвищення ролі маркетингових стратегій підприємства. Незважаючи на те, що підприємство є основною економічною одиницею країни, проблемам маркетингу підприємств не приділяється належної уваги як з теоретичного, так і з практичного погляду. Основним висновком за результатами проведеного аналізу публікацій є те, що питання впливу економічного аналізу та оцінки ефективності маркетингової стратегії на підприємствах муніципального транспорту є відсутніми. Мета статті – проаналізувати існуючі інструменти проведення економічної оцінки маркетингової стратегії, що запроваджується на підприємствах муніципального транспорту. Кількісна оцінка ефективності системи вимагає, щоб вона описувалась набором критеріїв. Вибір критеріїв не є тривіальним завданням, оскільки система маркетингового підприємства є багатогранною. Усі ці аспекти слід перетворити на критерії. Для цього системи слід класифікувати, тобто згрупувати за їх загальними ознаками. Аналіз літератури з проблеми показує, що існує велика кількість різноманітних класифікацій. Цю варіацію можна пояснити тим, що для класифікації використовуються різні характеристики системи, наприклад характер системи, управління нею, вид взаємозв'язків між складовими елементами, загальні характеристики системи, відносини з ціллю, складність, мінливість, реалізація, відносини з навколишнім середовищем, математичні моделі, що використовуються для опису системи, фізичні та інші характеристики, рівень організації тощо. Реалізація ефективної маркетингової політики підприємств муніципального транспорту є необхідною умовою їх успішної діяльності незалежно від розміру бізнесу. Ретельно розроблені маркетингові стратегії не тільки оптимізують процес оновлення послуг, цінової політики, а й визначають діловий курс підприємства. Підприємства України активно впроваджують маркетингові технології, хоча існує низка труднощів для підприємств муніципального транспорту, що стримують цей процес.

Ключові слова: підприємства муніципального транспорту, маркетингова стратегія, економічна оцінка, методичний інструментарій, ефективність маркетингової стратегії.

CHERNII V.

State University of Infrastructure and Technologies

ECONOMIC ASSESSMENT OF THE MARKETING STRATEGY OF MUNICIPAL TRANSPORT

Increasing globalization is leading to increased competition among businesses, which need to pay more attention to the needs of markets and customers. From the point of view of efficiency of activity of the enterprise it means increase of a role of marketing strategies of the enterprise. Despite the fact that the company is the main economic unit of the country, the problems of enterprise marketing are not given due attention both from a theoretical and practical point of view. The main conclusion based on the results of the analysis of publications is that the issues of the impact of economic analysis and evaluation of the effectiveness of marketing strategy in municipal transport enterprises are absent. The purpose of the article is to analyze the existing tools for conducting an economic assessment of the marketing strategy implemented at municipal transport enterprises. Quantifying the effectiveness of a system requires that it be described by a set of criteria. The choice of criteria is not a trivial task, because the system of a marketing enterprise is multifaceted. All these aspects should be turned into criteria. To do this, the system should be classified, ie grouped by their common features. Analysis of the literature on the problem shows that there are a large number of different classifications. This variation can be explained by the fact that the classification uses different characteristics of the system, such as the nature of the system, its management, the type of relationships between components, general characteristics of the system, relationship with the goal, complexity, variability, implementation, environmental relations, mathematical models used to describe the system, physical and other characteristics, level of organization, etc. Implementation of an effective marketing policy of municipal transport enterprises is a necessary condition for their successful operation, regardless of the size of the business. Carefully designed marketing strategies not only optimize the process of updating services, pricing policy, but also determine the business course of the enterprise. Ukrainian enterprises are actively implementing marketing technologies, although there are a number of difficulties for municipal transport enterprises that hinder this process.

Key words: municipal transport enterprises, marketing strategy, economic evaluation, methodical tools, efficiency of marketing strategy.

Постановка проблеми. Зростаюча глобалізація спричиняє посилення конкуренції серед підприємств, які повинні приділяти більше уваги потребам ринків та клієнтів. З точки зору ефективності діяльності підприємства це означає підвищення ролі маркетингових стратегій підприємства. Незважаючи на те, що підприємство є основною економічною одиницею країни, проблемам маркетингу підприємств не приділяється належної уваги як з теоретичного, так і з практичного погляду. Отже, основні принципи створення маркетингових підрозділів та служб, а також їх функції та сфери діяльності ще не були чітко визначені. Розподіл функцій між співробітниками цих підрозділів та служб, а також системи їх оплати також далеко не ідеальні і т. д. Однак головним недоліком є відсутність аналізу впливу описаних питань на результати діяльності підприємства. Тому виникає теоретична та практична проблема, пов'язана з

необхідністю всебічного аналізу умов успішного функціонування відділів маркетингу, спрямованих на підвищення їх ефективності. Одним з основних аспектів вирішення цієї проблеми є кількісна оцінка ефективності системи маркетингу підприємства. Це може допомогти визначити ефективність маркетингових витрат, вдосконалити маркетингові стратегії тощо. Маркетинг на підприємстві є складним багатогранним явищем. Для кількісної оцінки його ефективності слід формалізувати різні аспекти, що означає, що критерії повинні бути розроблені та інтегровані в одну узагальнену величину. Це не тривіальне завдання, оскільки критерії можуть бути багатовимірними та протилежно спрямованими, що означає, що збільшення значень деяких критеріїв може свідчити про те, що ситуація покращується, тоді як збільшення значень інших критеріїв показує, що ситуація погіршується. Для вирішення цих проблем можуть застосовуватися багатокритеріальні методи оцінки, широко використовувані в останні роки. Основним етапом багатокритеріальної оцінки складного явища є розробка набору критеріїв. Якщо їх кількість невелика, може бути використаний однорівневий набір критеріїв, оскільки експерти можуть досить точно визначити їх вагу. Однак виникають деякі проблеми, коли кількість критеріїв велика. Для зменшення цього числа розробляється ієрархічна система критеріїв, і оцінка проводиться на кожному ієрархічному рівні, починаючи з найнижчого рівня і закінчуючи рівнем розглянутого явища. У цьому випадку слід визначати ваги елементів, знайдених на кожному рівні. Виникає питання про вплив, який справує на результати розрахунків шляхом перетворення однорівневого набору критеріїв в ієрархічний багаторівневий набір критеріїв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи наукові публікації (таблиця 1), було відмічено, що перші дослідження економічної оцінки маркетингової стратегії, спрямованої на застосування інноваційних інструментів маркетингу в Україні сягають ще 2011 року.

Останні публікації у профільних маркетингових журналах (2018-2020 рр.) країн пострадянського простору присвячені питанням застосування інноваційних маркетингових інструментів в контексті підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Таблиця 1

Дослідження, присвячені інноваційним маркетинговим інструментам, шляхам їх запровадження та економічної оцінки ефективності впровадження маркетингової стратегії

Рік	Автори	Об'єкт досліджень
2011	Окландер Т.О.	Інноваційні методи маркетингу (інструменти B2B маркетингу).
	Ілляшенко С.М.	Інтернет-технології як маркетинговий інструмент впливу на споживачів.
2013	Фролов С.М., Махнуша С.М., Олійник В.М.	Роль маркетингу інновацій у забезпечення економічної безпеки України через посилення ефективності економічного прикордонного співробітництва.
2018	Нсо М.А.	Визначення ролі e-banking як маркетингового інструменту.
	Козловський С., Шаульська Л., Бутирський А., Буркіна Н., Поповський Ю.	Smart analytics як інноваційний маркетинговий метод в умовах реалізації маркетингової стратегії підприємства
2019	Шеремета Б., Чухрай Н., Карий О.	Особливості застосування інноваційних маркетингових рішень в кіноіндустрії
	Адван А. А.	Оцінка ефективності різних маркетингових інструментів (соціальні медіа, товарні стандарти та їх рекламування, тощо).
	Косенко О., Черепанова В., Долина І., Матросова В., Колодюк О.	Аналіз перспектив оцінки інноваційних засобів маркетингу на основі технологічного аудиту.
2020	Васильєва Н., Гарві Дж.	Шляхи підвищення ефективності маркетингу в аграрній галузі промисловості. Методологічною основою проведення дослідження стала модель Marketing Mix, яка включає товар, ціну, місце, просування та була посилена інноваціями.
	Вачульчикова Ж., Тукова Ж., Нгуен К.Т.	Сучасний стан стратегій та інструментів цифрового маркетингу.

Джерело: [1-5, 7-12, 14].

Основним висновком за результатами проведеного аналізу публікацій є те, що питання впливу економічного аналізу та оцінки ефективності маркетингової стратегії на підприємствах муніципального транспорту є відсутніми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Мета статті – проаналізувати існуючі інструменти проведення економічної оцінки маркетингової стратегії, що запроваджується на підприємствах муніципального транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Підприємницький маркетинг може бути проаналізований як складна система, оскільки всі підрозділи підприємства беруть участь у його функціонуванні. Аналіз таких систем спрямований на визначення можливостей цілеспрямованої зміни їх ефективності, тобто на забезпечення ефективного управління ними. Цього можна досягти лише за умови кількісної оцінки продуктивності системи. Наразі докладено зусиль для його якісної оцінки. Вважалося, що аналіз системи, її частин та їх взаємозв'язків може бути достатнім для її організації, управління та націлювання. Однак, схоже, аналіз такого роду навряд чи може допомогти створити умови для ефективного управління системою. Якби продуктивність системи була

трохи покращена, ми мали б два (минулий і поточний) стани її хорошої роботи. Однак це не дозволило б нам порівняти витрати на поліпшення продуктивності системи та ступінь зробленого вдосконалення.

Для досягнення цього слід зазначити кількісну оцінку зазначених двох станів системи. Кількісна оцінка роботи системи маркетингу на підприємстві може допомогти більш ретельно проаналізувати це явище, розглядаючи його з різних точок зору.

Кількісна оцінка ефективності системи вимагає, щоб вона описувалась набором критеріїв. Вибір критеріїв не є тривіальним завданням, оскільки система маркетингового підприємства є багатогранною. Усі ці аспекти слід перетворити на критерії. Для цього системи слід класифікувати, тобто згрупувати за їх загальними ознаками. Аналіз літератури з проблеми показує, що існує велика кількість різноманітних класифікацій. Цю варіацію можна пояснити тим, що для класифікації використовуються різні характеристики системи, наприклад характер системи, управління нею, вид взаємозв'язків між складовими елементами, загальні характеристики системи, відносини з ціллю, складність, мінливість, реалізація, відносини з навколишнім середовищем, математичні моделі, що використовуються для опису системи, фізичні та інші характеристики, рівень організації тощо. Цей різновид показує, що кожен автор, спираючись на певний набір критеріїв, може запропонувати певну класифікацію. Тоді виникає питання, чи потрібна однакова, загально визнана класифікація, або ситуація з великою різноманітністю класифікацій цілком задовольняє. Відповідь залежить від цілей класифікації систем. Все, що пов'язано з аналізом систем, спрямоване на глибше розуміння їх для досягнення кращого управління. Оскільки розглянуті системи є великими та складними, дослідники не розробили вичерпної методології їх аналізу. Як результат, один із важливих аспектів, таких як розмір, ціль, природа, відносини з навколишнім середовищем тощо, зазвичай береться для аналізу систем певним дослідником відповідно до його вибору. Таким чином, класифікація систем на основі різних характеристик надає можливість обрати таку, яка є найбільш підходящою з точки зору розглянутої проблеми.

Вважається, що набір критеріїв є адекватним, коли всі включені критерії відображають основні аспекти системи. Однак набір критеріїв повинен бути обмеженим, інакше оцінка може бути неточною або неможливою через дуже велику кількість критеріїв.

Підприємницький маркетинг описується десятьма критеріями, що занадто багато для оцінки. Звідси випливає, що кількість критеріїв слід зменшити. Цього можна досягти кількома способами. Перший спосіб - виключити деякі критерії з набору, залишивши лише найважливіші. Це можуть робити експерти або використовуючи методи математичної статистики. Однак у цьому випадку виникає небезпека виключення основних критеріїв, тим самим знижуючи точність оцінки. Відомо, що зменшення кількості критеріїв може бути досягнуто шляхом їх інтеграції з іншими, а не шляхом виключення. Таким чином, критерії будуть більш складними та ширше описуватимуть аспекти конкретної системи. Однак виникають нові проблеми: перша, пов'язана з точністю оцінки сукупності значущості критерію, і друга, пов'язана з точним визначенням значення цього виду критерію. Інший підхід до зменшення кількості одночасно оцінюваних критеріїв ґрунтується на формуванні їх ієрархічної структури на основі вищезазначених принципів. У цьому випадку окремо оцінюватимуться не лише рівні вищезазначеної структури, але набори відповідних критеріїв, знайдені на різних рівнях. Аналіз літератури з проблеми виявляє різні підходи до моделі маркетингової діяльності та функцій. Деякі дослідники пропонують включити в нього чотири елементи, такі як товар, ціна, просування і місце, а інші пропонують сім елементів, додаючи людей, процеси та фізичні властивості до вже згаданих. Є також дослідники, які пропонують триелементну модель, що включає клієнтів, конкурентів та компанію, або чотириелементну, але іншу модель, включаючи клієнтів, конкурентів, потужності та компанію. Також пропонується п'ятиелементна модель, заснована на вартості, реалізації, обсягах, різноманітності та ефективності. Загалом пропонується до тридцяти елементів включати в опис маркетингової діяльності підприємства. Однак у більшості випадків модель маркетингу 4P (включаючи товар, ціну, просування та місце), що успішно використовується більшістю компаній, що виробляють та надають послуги у Східній Європі, вважається найкращою відповіддю на основні бізнес-завдання.

Аналіз обсягів транспортних послуг по Україні за 2010-2019 рр. показав позитивну тенденцію до їх зростання (рис. 1).

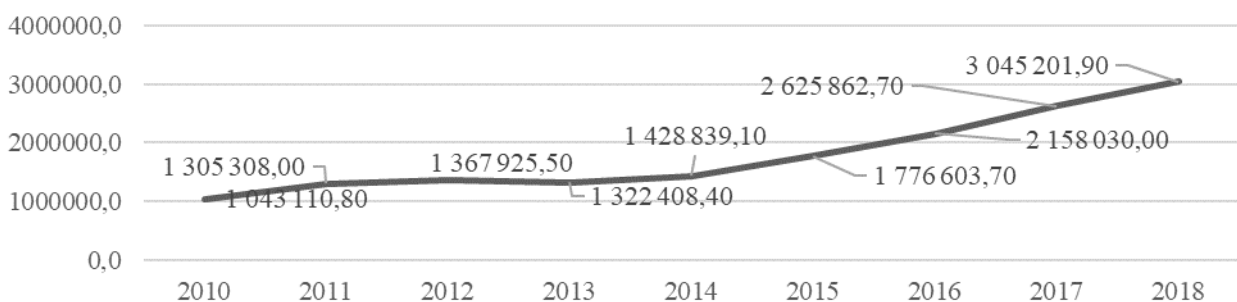


Рис. 1. Динаміка обсягу промислової продукції в Україні за 2010-2019 рр., млн. грн.

Джерело: [13].

При цьому сума прибутку по Україні у 2019 році склала 254 629,8 млн. грн. Динаміка прибутковості діяльності великих та середніх підприємств України за 2010-2018 рр. відображена на рис. 2.

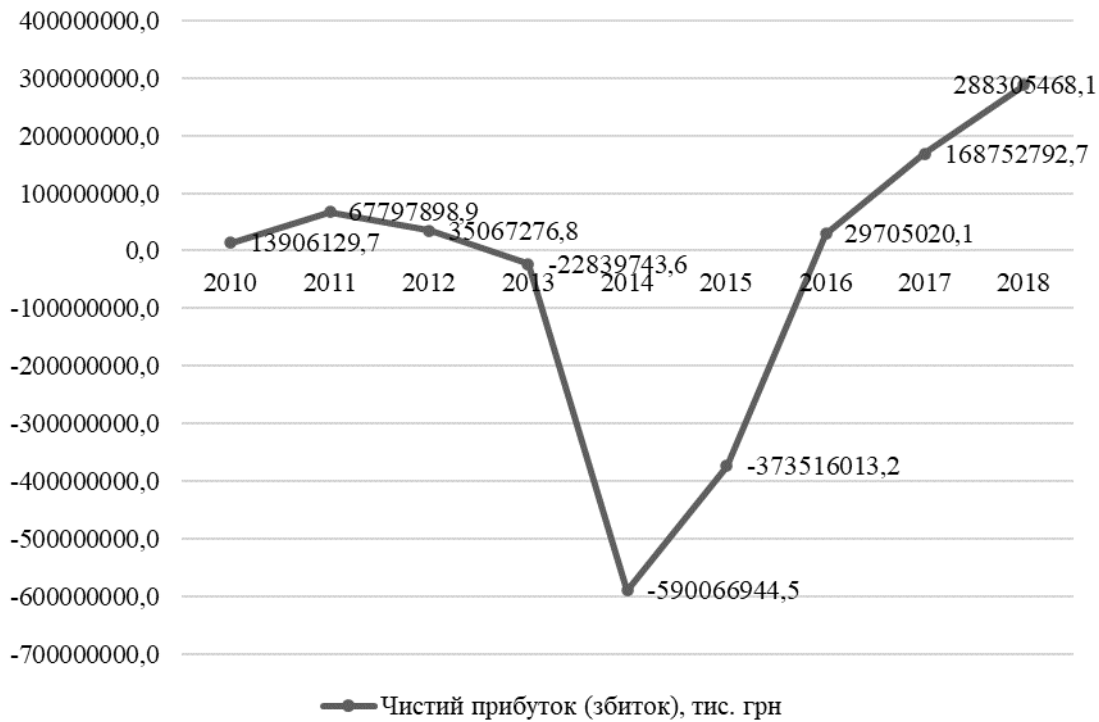


Рис. 2. Динаміка прибутковості діяльності великих та середніх підприємств України за 2010-2018 рр., тис. грн.
Джерело: [13].

Рівень запровадження інновацій на українських підприємствах, у тому числі у сфері маркетингу, є доволі низьким, так середній рівень запровадження інновацій за 2010-20218 роки складає 12,72% (State Statistical Service of Ukraine, 2020).

Побудова системи економічної оцінки маркетингової стратегії підприємств муніципального транспорту передбачає орієнтацію на основні принципи організації маркетингової діяльності. До таких основних принципів відносяться наступні.

1. Розуміння свого ринку та клієнтів. Розвиток розуміння запропонованого ринку та клієнтів – це основа, на якій базується все управління маркетингом. З цією метою компанія повинна проаналізувати різні сегменти ринку з урахуванням різних географічних, демографічних, психографічних чи поведінкових факторів; аналізувати кожен сегмент на предмет доходу, частки ринку та потенціалу прибутку; і розробити відповідні стратегії орієнтації на різні сегменти.

2. Розуміння зовнішнього середовища діяльності. Розуміння зовнішніх факторів на ринку є найважливішим завданням у процесі управління маркетингом, оскільки воно допомагає кількісно оцінити розмір ринку та тиск. Ці фактори можуть мати позитивний чи негативний вплив на зусилля з продажу компанії, і їх слід розуміти для ефективного планування компанії.

3. Проведення перманентного SWOT-аналізу. Аналіз SWOT, дослідження сильних, слабких сторін, можливостей та загроз вашої компанії чи продукту, є наступним етапом циклу управління маркетингом. Можливості та загрози повинні бути видно з аналізу зовнішнього середовища, тоді як сильні та слабкі сторони будуть впливати з оцінки внутрішніх можливостей та можливостей стосовно очікуваного розміру та потенціалу обраних для дистрибуції ринків.

4. Маркетингове планування. Маючи чітке розуміння ринку як основи, наступним кроком є побудова маркетингового плану. Використовуючи всі зібрані дані, можна визначити ключові цільові ринки, визначити демографічні показники клієнтів та встановити SMART (specific, measurable, achievable, realistic, time-bound – конкретні, вимірювані, досяжні, реалістичні, обмежені часом) маркетингові цілі. Доцільно також використати метод 7P's (product, place, price, packaging, promotion, people and positioning), щоб викласти свій маркетинговий план: товар, місце, ціна, упаковка, просування, люди та позиціонування. Ефективний маркетинговий план буде враховувати всі ці аспекти, щоб представити збалансовану пропозицію бізнесу з чітко вираженим графіком результатів.

5. Впровадження та контроль за реалізацією маркетингової політики.

Етап процесу, який починає виконувати рекомендації в маркетинговому плані, називається етапом реалізації. Це може залучати декілька різних членів команди у більшій організації, а також може відпочивати з одним керівником маркетингу або власником бізнесу в невеликих організаціях. Процес

моніторингу прогресу щодо поставлених цілей та збору відгуків від клієнтів забезпечує засіб контролю та постійної оцінки успішності як маркетингової діяльності, так і товару чи послуги, що постачається[1-5].

Одним із інструментів оцінки маркетингової стратегії є перевірка відповідності ключових цілей маркетингової стратегії отриманим результатам та понесеним витратам на її реалізацію. Приклад наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Ключові цілі маркетингової стратегії підприємств муніципального транспорту

1. Корпоративні цілі Ефекти від реклами: збільшення чистого прибутку від операційної діяльності компанії	2. Маркетингові цілі Ефект від реклами: збільшення рівня реалізації послуг
3. Комунікативні цілі Ефекти: розширення цільової аудиторії споживачів через формування уявлення та його підкріплення про якість транспортних послуг	
Реалізація комунікативної стратегії діяльності	

Джерело: розробка автора.

Також оцінка може бути проведена за допомогою інструментарію, обраного відповідно до моделі позиціонування послуг в рекламі (таблиця 3).

Таблиця 3

Макро, мікро та мезомоделі позиціонування транспортних послуг

Модель	Ключові аспекти
Макромодель	1. Як споживач позиціонує послуги відповідно до власних потреб? 2. Як варто позиціонувати рекламну марку щодо споживача продукції?
Мезомодель	Ключовий момент для використання – мотивація споживачів
Мікромодель	Позиціонування послуги як виключної вигоди для споживача Акцентування на емоціях споживача

Джерело: розробка автора.

Ще одним інструментом оцінки маркетингової стратегії є розроблення плану дослідження результативності та ефективності маркетингової діяльності, зокрема реклами (таблиця 4).

Таблиця 4

Дорожня карта оцінювання ефективності проведеної рекламної кампанії

Захід	Термін проведення
1. Оцінка додаткових витрат, якщо такі є, пов'язаних із проведенням рекламної кампанії	Впродовж 2 місяців з дня початку рекламної кампанії
2. Оцінка ефективності кампанії через аналіз зростання величини доходу від продажів та обсягів наданих послуг	Щомісячно
3. Аналіз відхилень від запланованих заходів рекламної кампанії	Протягом терміну реалізації кампанії та впродовж наступних 3 місяців
4. Аналіз зростання частки сегменту	Впродовж півроку після завершення рекламної кампанії

Джерело: розроблено автором.

У таблиці 4 наведено орієнтовний перелік заходів, які мають бути проведені відділом маркетингу компанії і виконання яких фінансується в межах оплати праці співробітників зазначених підрозділів, оскільки це завдання є складовою їх функціональних обов'язків.

Розглянемо додаткові інструменти підвищення ефективності діяльності рекламного підрозділу.

1. Посилення взаємозв'язків між підрозділами підприємства

Найважливішим елементом вдосконалення ваших маркетингових операцій є встановлення проектного документообігу між маркетингом та рештою організації. На внутрішню роботу окремих команд може бути сильно вплинути те, як інші відділи вимагають проектів та / або очікують виконання проектів. Після того, як ваш робочий процес буде налагоджений, вирішальним є використання інструменту для вирішення завдань, встановлення строків і подальших дій.

2. Клієнто-орієнтована робота

Необхідно вивчити аналітику та дані, взяти інтерв'ю у своїх клієнтів, звернути увагу на розмови в соціальних мережах та долучитися до них, а потім створити вміст, який узгоджує цілі компанії із цілями аудиторії.

3. Робота із клієнтами

Переважає більшість часу підприємства приймають погані маркетингові рішення, оскільки не мають правильної інформації про свою цільову аудиторію.

4. Встановити власну систему індикаторів ефективності роботи маркетингового підрозділу: індивідуальну та колективну.

5. Наслідкування основної цілі – рентабельність витрат, пов'язаних із реалізацією маркетингової кампанії.

6. Застосування новітніх технологій рекламної діяльності, наприклад Just in Touch.

7. Довготермінове маркетингове планування.

8. Здійснення стратегічного аналізу майбутньої рекламної діяльності.

9. Підзвітність перед суспільством як найкраща реклама діяльності самої компанії за ключовими принципами, які доцільно розглянути детальніше[1-5].

Розглянемо детальніше кожен із перелічених вище інструментів. Розкриття суттєвої інформації. Під час підготовки інформації безліч факторів повинні бути взяті до уваги, зокрема:

- бізнес модель, стратегія, принципи ризику, цілі та завдання компанії, управлінський підхід, вартість, активи (матеріальні та нематеріальні), ланцюг постачання, ключові судження;
- основні галузеві проблемні питання, проблемні питання, пов'язані із конкурентами, споживачами або постачальниками, які є актуальними для компанії;
- очікування зацікавлених сторін щодо розуміння основної мети компанії та досягнутих результатів;
- вплив діяльності компанії: на суспільство, на навколишнє середовище;
- публічна політика та регуляторне середовище (обставини, що впливають на компанію та є суттєвими).

Справедливість. Нефінансовий звіт повинен надавати достовірне представлення щодо позитивних та негативних сторін діяльності компанії; інформація повинна бути представлена у неупередженому вигляді.

Збалансованість. Інформація повинна бути рівномірно висвітленою відносно кожного окремого напрямку діяльності компанії.

Зрозумілість. Інформація може бути більш зрозумілою шляхом використання доступної мови, послідовності у термінології, уникнення стандартних формулювань та, там де це є необхідним, надання визначень технічним термінам. Суттєва інформація повинна надаватись у прийнятній формі з метою полегшення її розуміння. Від компаній, наприклад, очікується, що вони представлятимуть інформацію стосовно того, яким чином нефінансові аспекти впливають на довгострокову стратегію, основні ризики та політику.

Повнота та необтяжливість. Нефінансовий звіт повинен бути необтяжливим та необхідно запобігати надання надлишкової інформації. Розкриття несуттєвої інформації може зробити звіт менш зрозумілим та приховати суттєву інформацію.

Стратегічність та націленість на майбутнє. Нефінансовий звіт повинен надавати можливість поглянути з-середини на діяльність компанії, її бізнес модель, стратегію, її досягнення.

Орієнтованість на користувачів. Компанії повинні враховувати інформаційні потреби усіх користувачів. Вони повинні сфокусуватись на потребах зацікавлених в отриманні інформації сторін як на потребах окремого колективу, а не окремого індивіда.

Послідовність і узгодженість. Нефінансовий звіт повинен бути узгодженим із іншими елементами звіту про управління. Також в рамках підвищення загального позитивного іміджу компанії можна застосувати такий маркетинговий захід як реклама внеску компанії у досягнення Цілей Сталого Розвитку, визначених Порядком денним ООН. Зокрема, пропонуємо розкривати у своїй публічній звітності підприємствам муніципального транспорту показники, відображені в таблиці 5.

Таблиця 5

Показники, рекомендовані до представлення у рекламній кампанії підприємства

Напрямок	Показник
Енергоефективність	Загальне споживання енергії
	Споживання енергії окреме; опції: на одиницю доходу, на співробітника, на одиницю обсягу продукції
Викид парникових газів	Загальні викиди парникових газів
	Викиди парникових газів, окремі; опції: на одиницю доходу, на співробітника, на одиницю продукції
Плинність кадрів	Процент звільнених співробітників у загальній кількості співробітників
Навчання та кваліфікація	Процент співробітників, що пройшли навчання, у загальній кількості співробітників
	Загальні витрати на навчання на співробітника
Склад робочої сили	Вікова структура / розподіл (кількість співробітників у кожній віковій групі (з 10-річним інтервалом)
	Процент робочої сили, що вийде на пенсію впродовж наступних 5 років
Процент відсутності	Кількість втрачених людино-години на одного співробітника
Доходи від послуг	Процент доходів від продукції, що знаходиться в кінці життєвого циклу
	ESG 9-2 Процент нової продукції або модифікованої продукції, представленої менше ніж 12 місяців тому

Джерело: розроблено автором.

Також, враховуючи те, що підприємства муніципального транспорту можуть долучитись до Глобального договору ООН, необхідно в маркетинговому ключі висвітлювати основні результати цього приєднання.

Наприклад те, що підприємство як учасник Глобального договору на добровільній основі зобов'язується дотримуватися в ході своєї діяльності десяти основоположних принципів Глобального договору, до яких відносяться:

- Права людини: Принцип 1: Ділові кола повинні підтримувати та поважати захист проголошених на міжнародному рівні прав людини; Принцип 2: ділові кола не повинні бути причетні до порушень прав людини.

– Трудові відносини: Принцип 3: Ділові кола повинні підтримувати свободу об'єднання та реальне визнання права на укладення колективних договорів; Принцип 4: Ділові кола повинні виступати за ліквідацію всіх форм примусової та обов'язкової праці; Принцип 5: Ділові кола повинні виступати за повне викоринення дитячої праці; Принцип 6: Ділові кола повинні виступати за ліквідацію дискримінації у сфері праці та зайнятості.

– Довкілля: Принцип 7: Ділові кола повинні підтримувати підхід до екологічних питань, заснований на принципі обережності; Принцип 8: Ділові кола повинні вживати ініціативи, спрямовані на підвищення відповідальності за стан навколишнього середовища; Принцип 9: Ділові кола повинні сприяти розвитку та поширенню екологічно безпечних технологій.

– Протидія корупції: Принцип 10: Ділові кола повинні протистояти всім формам корупції, включаючи здирицтво і хабарництво [6].

Також одним із дієвих інструментів економічної оцінки маркетингової стратегії є короткострокове планування. Короткострокові маркетингові плани визначають маркетингові цілі та завдання бізнесу. Вони окреслюють, як ресурси будуть використовуватися для досягнення маркетингових результатів. Детальний і календарний план визначає, як і коли потрібно досягти маркетингових цілей; які тактики та ресурси будуть використані для досягнення бажаної продуктивності та ін. Отже, маркетингові плани уточнюють, що очікується від співробітників, які виконують функції маркетингу; в тому числі, розробка продукції, продажі на місцях, публічність, стандарти, дослідження, зв'язки з громадськістю, дистрибуція тощо. Вони також можуть встановити, хто буде виконувати яке завдання, коли і чому. Цей тактичний план настільки, наскільки це можливо, забезпечує загальні маркетингові операції для досягнення загальних цілей. Маркетингові плани повинні містити наступні дев'ять пунктів: резюме керівництва; оцінка поточної ситуації на ринку; аналіз сильних, слабких сторін, можливостей та загроз; перелік цілей; специфікація вимог щодо дослідження ринку; маркетингова стратегія; програма дій; план процедур контролю та огляду; план надзвичайних ситуацій [7-12].

Резюме. Це короткий виклад основних цілей та рекомендацій маркетингового плану.

Поточна ситуація на ринку. Аналіз поточної ситуації на ринку можна розділити на п'ять різних розділів.

Маркетингова ситуація: Складається з історичних даних про розмір та зростання різних ринків якомога детальніше; вона включає відповідну інформацію про споживчі сегменти та частки ринку. Також представлені дані про потреби та потреби клієнтів, уявлення та тенденції поведінки покупців;

Конкурентна ситуація: тут основні конкуренти описуються якомога детальніше, з точки зору частки ринку, виду продукції тощо;

Ситуація з розподілом: опис каналів розподілу;

Ситуація в маркетинговому середовищі: опис широких екологічних тенденцій (включаючи демографічні, економічні, технологічні, політичні, правові, соціальні / культурні тощо), які матимуть вплив на стратегічний напрямок компанії. Маркетингове середовище постійно змінюється. Якби це не було, не було б потреби в плануванні ринку. Маркетингове середовище створює можливості та загрози, які, безумовно, обумовлюють загальні цілі організації, а отже, і їх маркетингові плани. Маркетингові плани допоможуть їм швидко та ефективно реагувати на зміни навколишнього середовища.

Аналіз сильних, слабких сторін, можливостей та загроз. Слід докласти зусиль для виявлення конкретних сильних і слабких сторін, що містяться в компанії. Визначено також основні можливості та загрози з боку зовнішнього середовища.

Перелік цілей. Організаційні цілі повинні бути перетворені у висловлювання маркетингових цілей, які розроблені для досягнення цих цілей (наприклад, збільшення продажів чи рентабельності може бути досягнуто за рахунок: підвищення обізнаності про бренд; зростаюча частка ринку, запуск нових товарів чи послуг, орієнтація на нових клієнтів, проникнення на нові ринки; налагодження стосунків із зацікавленими сторонами, поліпшення внутрішньої комунікації тощо).

Вимоги до дослідження ринку. На цьому етапі повинна бути визначена програма дослідження ринку (як мінімум на рік. Дослідження ринку передбачає систематичний збір, аналіз, інтерпретацію та звітування інформації, що стосується споживачів, продуктів та факторів навколишнього середовища, які можуть впливати на ситуацію на ринку.

Стратегії та тактики в рамках маркетингового плану. Для кожного цільового ринку слід надати широку маркетингову стратегію чи маркетинговий набір під заголовками: товар, ціна, дистрибуція та просування.

Висновки.

Реалізація ефективної маркетингової політики підприємств муніципального транспорту є необхідною умовою їх успішної діяльності незалежно від розміру бізнесу. Ретельно розроблені маркетингові стратегії не тільки оптимізують процес оновлення послуг, цінової політики, а й визначають діловий курс підприємства. Стабільність підприємств на ринку та їх тісна взаємодія зі споживачем на довгостроковій основі є ключовими завданнями підприємств і передбачають запровадження маркетингових стратегій та їх економічну оцінку. Першочерговим завданням підприємства є визначення потенційного

ринку, проведення всебічного вивчення потреб і потреб споживачів, організація надання послуг, що відповідає бажанням споживачів, та забезпечення їх високої якості. Підприємства України активно впроваджують маркетингові технології, хоча існує низка труднощів для підприємств муніципального транспорту, що стримують цей процес. Сюди входить відсутність висококваліфікованого персоналу, обладнання та програмне забезпечення, встановлений тип управління підприємствами досліджуваної галузі.

Література

1. Al Adwan, A. (2019). E-marketing strategy: to improve customer preference for local brand over foreign brand in the era of a developing country. *Innovative Marketing*, 15(3), 85-98. doi:10.21511/im.15(3).2019.07
2. Ananda, A., Hernández-García, Á., Acquila-Natale, E. and Lamberti, L. (2019), "What makes fashion consumers "click"? Generation of eWoM engagement in social media", *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, Vol. 31 No. 2, pp. 398-418. <https://doi.org/10.1108/APJML-03-2018-0115>
3. Bizumic, B. (2019), "Effects of the dimensions of ethnocentrism on consumer ethnocentrism: An examination of multiple mediators", *International Marketing Review*, Vol. 36 No. 5, pp. 748-770. <https://doi.org/10.1108/IMR-04-2018-0147>
4. Ferguson, J., Brown, B. and Boyd, D. (2019), "A conceptualization of corporate social (ir)responsibility and moral intensity in the supply chain", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 35 No. 3, pp. 602-611. <https://doi.org/10.1108/JBIM-01-2019-0031>
5. Finnegan, C., Tsang, S., Woodward, G. and Chang, J. (2019), "Foreign retail banner longevity", *International Marketing Review*, Vol. 36 No. 6, pp. 887-910. <https://doi.org/10.1108/IMR-01-2018-0036>
6. General UN Assembly (2015). Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E (viewed at 18.04.2020).
7. Jackson, G.; Bartosch, J.; Avetisyan, E.; Kinderman, D.; Knudsen, J. S (2019). Mandatory Non-financial Disclosure and Its Influence on CSR: An International Comparison. *Journal of Business Ethics*, pp.1-20.;
8. Jha, S., Balaji, M., Stafford, M. and Spears, N. (2019), "Haptic information processing and need for touch in product evaluation", *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 37 No. 1, pp. 55-64. <https://doi.org/10.1108/JCM-02-2018-2554>
9. Kosenko, O., Cherepanova, V., Dolyna, I., Matrosova, V. & Kolotiuk, O. (2019). Evaluation of innovative technology market potential on the basis of technology audit. *Innovative Marketing*, 15(2), 30-41. doi:10.21511/im.15(2).2019.03
10. Kozlovskiy, S., Shaulska, L., Butyrskiy, A., Burkina, N. & Popovskiy, Y. (2018). The marketing strategy for making optimal managerial decisions by means of smart analytics. *Innovative Marketing*, 14, 1-18. doi:10.21511/im.14(4).2018.01
11. Lee, L., Dabirian, A., McCarthy, I. and Kietzmann, J. (2020), "Making sense of text: artificial intelligence-enabled content analysis", *European Journal of Marketing*, Vol. 54 No. 3, pp. 615-644. <https://doi.org/10.1108/EJM-02-2019-0219>
12. Magno, F. and Cassia, F. (2019), "Establishing thought leadership through social media in B2B settings: effects on customer relationship performance", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 35 No. 3, pp. 437-446. <https://doi.org/10.1108/JBIM-12-2018-0410>
13. Державна служба статистики України (2020). Офіційний вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/pr/ipp/ipp_vd_2013_2019.xlsx
14. Stolowy, H.; Paugam, L. (2018). The expansion of non-financial reporting: an explanatory study. *Accounting and Business Research*, vol. 48, No. 5, pp. 525-548.

References

1. Al Adwan, A. (2019). E-marketing strategy: to improve customer preference for local brand over foreign brand in the era of a developing country. *Innovative Marketing*, 15(3), 85-98. doi:10.21511/im.15(3).2019.07
2. Ananda, A., Hernández-García, Á., Acquila-Natale, E. and Lamberti, L. (2019), "What makes fashion consumers "click"? Generation of eWoM engagement in social media", *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, Vol. 31 No. 2, pp. 398-418. <https://doi.org/10.1108/APJML-03-2018-0115>
3. Bizumic, B. (2019), "Effects of the dimensions of ethnocentrism on consumer ethnocentrism: An examination of multiple mediators", *International Marketing Review*, Vol. 36 No. 5, pp. 748-770. <https://doi.org/10.1108/IMR-04-2018-0147>
4. Ferguson, J., Brown, B. and Boyd, D. (2019), "A conceptualization of corporate social (ir)responsibility and moral intensity in the supply chain", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 35 No. 3, pp. 602-611. <https://doi.org/10.1108/JBIM-01-2019-0031>
5. Finnegan, C., Tsang, S., Woodward, G. and Chang, J. (2019), "Foreign retail banner longevity", *International Marketing Review*, Vol. 36 No. 6, pp. 887-910. <https://doi.org/10.1108/IMR-01-2018-0036>
6. General UN Assembly (2015). Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E (viewed at 18.04.2020).
7. Jackson, G.; Bartosch, J.; Avetisyan, E.; Kinderman, D.; Knudsen, J. S (2019). Mandatory Non-financial Disclosure and Its Influence on CSR: An International Comparison. *Journal of Business Ethics*, pp.1-20.;
8. Jha, S., Balaji, M., Stafford, M. and Spears, N. (2019), "Haptic information processing and need for touch in product evaluation", *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 37 No. 1, pp. 55-64. <https://doi.org/10.1108/JCM-02-2018-2554>
9. Kosenko, O., Cherepanova, V., Dolyna, I., Matrosova, V. & Kolotiuk, O. (2019). Evaluation of innovative technology market potential on the basis of technology audit. *Innovative Marketing*, 15(2), 30-41. doi:10.21511/im.15(2).2019.03

-
10. Kozlovskiy, S., Shaulska, L., Butyrskiy, A., Burkina, N. & Popovskiy, Y. (2018). The marketing strategy for making optimal managerial decisions by means of smart analytics. *Innovative Marketing*, 14, 1-18. doi:10.21511/im.14(4).2018.01
 11. Lee, L., Dabirian, A., McCarthy, I. and Kietzmann, J. (2020), "Making sense of text: artificial intelligence-enabled content analysis", *European Journal of Marketing*, Vol. 54 No. 3, pp. 615-644. <https://doi.org/10.1108/EJM-02-2019-0219>
 12. Magno, F. and Cassia, F. (2019), "Establishing thought leadership through social media in B2B settings: effects on customer relationship performance", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 35 No. 3, pp. 437-446. <https://doi.org/10.1108/JBIM-12-2018-0410>
 13. State Statistical Services of Ukraine (2020). Industrial production indices by type of activity. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/pr/ipp/ipp_vd_2013_2019.xlsx
 14. Stolowy, H.; Paugam, L. (2018). The expansion of non-financial reporting: an explanatory study. *Accounting and Business Research*, vol. 48, No. 5, pp. 525-548.

Надійшла / Paper received: 28.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-38

ТКАЧОВА Т. С.

Харківський національний університет радіоелектроніки

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІНОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СКЛАДОВОЮ ОРГАНІЗАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуті та досліджені соціально-економічні відносини, що стосуються функціонування промислових машинобудівних підприємств, а також комплекс економічних процесів прийняття рішень щодо менеджменту на підприємстві, які виникають в умовах лібералізації національного ринку машинобудування.

Реальний сектор сучасної національної економіки має бути модернізований на нових засадах інноваційності та використання креативного потенціалу людини. Перед вітчизняними підприємствами постають серйозні завдання, пов'язані з подальшим покращенням свого потенціалу, а саме методичні підходи до управління інноваційною діяльністю промислового підприємства, механізму підготовки прийняття й реалізації управлінських рішень в умовах лібералізації ринку машинобудування

Ключові слова: методичний підхід до управління, інноваційна діяльність, організаційно-комунікаційний розвиток, засади інноваційності.

TKACHOVA T.

Kharkiv National University of Radio Electronics

METHODICAL APPROACH FOR MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE WITH ORGANIZATIONAL AND COMMUNICATION COMPONENT

Analysis of macroeconomic indicators of economic development and identification of existing disparities shows the lack of proportionality in the economic sector of Ukraine at all levels. Domestic production and exports in modern conditions have undergone obvious degradation and are losing in terms of complexity, which indicates the dependence of the domestic market on imports. The discrepancy between the growth rates and the deterioration of the financial condition of economic entities is identified as the most significant disproportion in the development of domestic industrial production.

Restoration and modernization of the industrial sector of Ukraine on the basis of industrial policy is the only alternative to increase the level of competitiveness of the economy. Currently, the state of domestic industry does not meet the requirements of global transformations.

The market of machine-building products is extremely important for Ukraine, as this industry plays a crucial role in creating the material and technical base of the economy. Mechanical engineering, which provides complex mechanization and automation of production, plays an extremely important role in accelerating scientific and technological progress.

Thus, the decline in industrial production, and especially the production of investment products, leads to a weakening of the national economy, the loss of Ukraine's competitive position in the world market. Therefore, the urgent issues are the studied socio-economic relations related to the functioning of industrial machine-building enterprises, as well as a set of economic decision-making processes for management at the enterprise, which arise in the context of liberalization of the national machine-building market. The given article considers and studies the socio-economic relations related to the functioning of industrial machine-building enterprises, as well as a set of economic decision-making processes for management at the enterprise, which arise in the context of liberalization of the national machine-building market.

The real sector of the modern national economy must be modernized on the new principles of innovation and the use of creative potential. Domestic enterprises face serious tasks related to further improvement of their potential, namely methodical approaches to the management of innovative activities of industrial enterprises, the mechanism of preparation for the adoption and implementation of management decisions in the liberalization of the engineering market.

Key words: methodical approach to management, innovative activity, organizational and communication development, principles of innovation.

Постановка проблеми. Аналіз макроекономічних показників розвитку економіки та визначення наявних диспропорцій свідчить про відсутність пропорційності в економічній галузі України на всіх рівнях. Вітчизняні виробництво та експорт у сучасних умовах зазнали очевидної деградації та втрачають у показниках складності, що вказує на залежність внутрішнього ринку від імпорту. Невідповідність між показниками зростання і погіршенням фінансового стану суб'єктів господарювання визначено найбільш істотною диспропорцією в розвитку промислового вітчизняного виробництва.

Відновлення та модернізація промислового сектора України на засадах індустріальної політики є єдиною альтернативою підвищення рівня конкурентоспроможності економіки. Нині стан вітчизняної промисловості не відповідає вимогам глобальних трансформацій.

Ринок машинобудівної продукції є надважливим для України, оскільки ця галузь відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази господарства. У прискоренні науково-технічного прогресу виключно важлива роль належить саме машинобудуванню, що забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробництва.

Отже, падіння промислового виробництва, а особливо виготовлення інвестиційної продукції, призводить до послаблення національної економіки, втрати конкурентних позицій України на світовому ринку. Тому нагальним є питання дослідженні соціально-економічні відносини, що стосуються функціонування промислових машинобудівних підприємств, а також комплекс економічних процесів прийняття рішень щодо менеджменту на підприємстві, які виникають в умовах лібералізації національного ринку машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності та збалансованого соціально-економічного розвитку України досліджували вітчизняні науковці, зокрема: О. Амоша [1], І. Булеєв [2], В. Геєць [3], Л. Довгань [4], Е. Лібанова [5], Н. Пігуль [6], С. Салоїд [7], Л. Ю. Костін [8], Є. Крикавський [9]; іноземні: К. Ендрюс [10], В. Баумол [11], Є. Чафі [12], А. Чандлер [13] та ін. Але, з огляду на необхідність оновлення економіки не тільки в Україні, а й у багатьох інших країнах, чимало питань, пов'язаних із розвитком промислового виробництва, залишаються ще недостатньо вирішеними, а тому постає необхідність подальшого їхнього дослідження.

За допомогою розглянутого матеріалу отримано висновок, що методологічні положення вже частково висвітлені, але авторська думка та можливість використання цифрових інновацій щодо управління інноваційною діяльністю промислового підприємства для організаційно-комунікаційного розвитку дає можливість отримати нові розробки у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у дослідженні та розробці методологічних положень щодо управління інноваційною діяльністю промислового підприємства, механізму підготовки прийняття й реалізації управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки економіка України вступила в новий етап свого розвитку, етап відновлення, який передбачає модернізацію промисловості, сільського господарства та інших галузей національної економіки, а також створення умов для піднесення вітчизняної науки та інноваційної сфери для забезпечення нової високотехнологічної економіки [1]. Важливим завданням є відновлення функціонування реального сектора економіки, вживання заходів щодо покращення фінансової стійкості та збалансованого розвитку внутрішнього вітчизняного ринку. Постає необхідність побудови високотехнологічної економіки, про що свідчать законодавчі акти, які відтворюють вимоги ринкових відносин.

Дослідження соціально-економічних відносини, що стосуються функціонування промислових машинобудівних підприємств, а також комплекс економічних процесів прийняття рішень щодо менеджменту на підприємстві, які виникають в умовах лібералізації національного ринку машинобудування стають дуже важливою задачею, що по-перше передбачає розробку методологічних положень до управління інноваційною діяльністю промислового підприємства та його організаційно-комунікаційного розвитку.

Стосовно теоретико-методологічних принципів та напрямів управління Р. А. Фатхутдіновим запропонована альтернативна класифікація підходів, до числа яких в [1] відносяться крім зазначених і такі підходи.

1. Комплексний підхід, при якому враховуються економічні, технічні, екологічні, організаційні, соціальні, психологічні, демографічні, політичні та інші аспекти управління та їх взаємозв'язку. Теоретично такий підхід має перед іншими найбільший пріоритет на увазі всебічного охоплення всіх сфер діяльності організації і суспільства, однак цей же факт і ускладнює його практичну реалізацію.

2. Інтеграційний підхід до управління націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків між окремими підсистемами і елементами системи управління, між стадіями життєвого циклу об'єкта управління, між рівнями управління по вертикалі, а також між суб'єктами управління по горизонталі. Слід зазначити, що відокремлений застосування інтеграційного підходу неможливо, що вимагає його сумісного застосування з іншими підходами, наприклад, системним, динамічним і ін.

3. Маркетинговий підхід має на увазі орієнтацію керуючої підсистеми при вирішенні всіх завдань на кінцевого споживача. Аналіз системи управління сучасних промислових підприємств показує, що в якості окремого підходу маркетинговий розглядатися не може з огляду на те, що в процесі управління підприємством повинні враховуватися маркетингові аспекти.

4. Функціональний підхід до управління, при якому потреба розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Функціональний підхід практично застосовуємо в сукупності з іншим підходом за класифікацією, запропонованою в [2], що розширює можливості і ефективність застосування підходу.

5. Динамічний підхід передбачає розгляд об'єкта управління в діалектичному розвитку, в причинно-слідчих зв'язках, проводиться його ретроспективний і перспективний аналіз. Використання динамічних принципів обов'язково повинно бути реалізовано в практику управління промисловим підприємством при використанні будь-якого підходу, тому виділення його в окремий підхід до управління недоцільно.

6. Відтворювальний підхід орієнтований на постійне поновлення виробництва товару для задоволення потреб конкретного ринку з меншими, в порівнянні з кращим аналогічним об'єктом на даному ринку, сукупними витратами на одиницю корисного ефекту. Даний підхід тісно перетинається із запропонованим в [3] маркетинговим підходом, що зумовлює їх об'єднання.

7. Нормативний підхід орієнтований на встановлення нормативів управління по всіх підсистемах системи управління. Нормативи встановлюються на цільові підсистеми, функціональні підсистеми і забезпечують підсистеми і повинні відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтованості, перспективності. Наявність нормативів в системі управління дозволяє сформулювати чітку її організацію, здійснити моделювання та автоматизацію процесів управління на всіх рівнях, що передбачає застосування нормативів в рамках системного, ситуаційного, процесного, ресурсного та кількісного підходів.

Виходячи з аналізу наведених в [4] альтернативних підходів до управління на промислових об'єктах, можна зробити висновок, що їх відокремлений практичне використання недоцільне. Це має на увазі їх інтеграцію в усталені підходи до управління підприємством та прийняття управлінських рішень. У той же самий час світ промислового виробництва ставав ареною швидких змін. Все частішими і значущими ставали науково-технічні нововведення, і уряду почали дедалі рішучіше визначатися у своєму відношенні до промислового бізнесу. Ці та інші чинники змусили представників управлінської думки глибше усвідомити існування зовнішніх стосовно організації факторів. Для цієї мети були розроблені нові підходи до дослідження науки і практики управління: системний, процесний, ресурсний, ситуаційний підхід, а результатом наукових пошуків вітчизняних і зарубіжних вчених в сфері теорії та практики управління стала поява синергетичного та рефлексивного підходу.

В основі системного підходу виступає припущення, що будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що має вхід, вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем і зворотний зв'язок. У науковій літературі системний підхід також фігурує як кібернетичний. Кібернетичний підхід полягає в обґрунтуванні інформаційної сутності управління, в визнанні універсальності законів управління для систем різної природи, у виявленні та організації механізмів зворотного зв'язку, що діють в системах управління, в оптимізації поведінки системи на основі зворотних зв'язків і в відповідність із заздалегідь визначеними цілями [6].

Особливий науковий і практичний інтерес в даний час являє «нова школа наукового управління», яка ґрунтується на впровадженні методів і апарату точних наук у дослідження управлінської діяльності. Представники даного підходу до управління займаються головним чином дослідженням процесів прийняття такого класу рішень, який дозволяє застосувати новітні математичні методи і сучасні технології. Кількісний підхід до управління, що з'явився в науковому менеджменті завдяки розвитку точних наук і появи обчислювальної техніки, дозволив значно скоротити витрати часу на вирішення складних управлінських завдань. Мета, яку ставить перед собою даний науковий підхід до управління, формулюється як підвищення раціональності рішень. Серед різних течій кількісного підходу можна виділити такі напрямки, як «дослідження операцій», «системний аналіз», «загальна теорія систем», «теорія активних систем», економетрика та ін. Аналізуючи ретроспективний аспект, слід зазначити, що до перші завдання представників кількісного підходу до управління були пов'язані із застосуванням методу дослідження операцій в управлінні виробництвом, що знаходило своє вираження в побудові математичних моделей найбільш часто зустрічаються завдань управління, процесів прийняття рішень, оптимізації їх, а також спроби застосувати статистичні методи, теорію ігор і т. д. В рамках даного напрямку була також сформульована ще одна концепція, суть якої становить кількісна оцінка і математичне моделювання економічних процесів. В результаті виникла економетрика як метод аналізу і програмування господарської діяльності економічних систем.

Таким чином, розвиток організації управління в промисловості не представляло собою серію послідовних кроків вперед. Швидше, це було кілька підходів, які часто конкурували. Відомо, що успіхи в теорії управління завжди залежали від успіхів в інших, пов'язаних з управлінням, областях, таких як математика, інженерні науки, психологія, соціологія та антропологія. У міру того, як розвивалися ці галузі знання, теоретики і практики в галузі управління дізнавалися все більше про фактори, що впливають на успіх організації. Ці знання допомагали фахівцям зрозуміти, чому деякі більш ранні теорії іноді не витримували перевірки практикою, і знаходити нові підходи до управління [7].

Розглядаючи системний підхід як методологію дослідження об'єктів як систем, необхідно акцентувати увагу на структурі системи. Система складається з двох складових: зовнішнє оточення, що включає вхід і вихід системи, зв'язок із зовнішнім середовищем і зворотний зв'язок; внутрішня структура, як сукупність взаємопов'язаних компонентів, що забезпечують процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, переробку входу в вихід і досягнення цілей системи.

Системний підхід до управління передбачає управління організацією як єдиною системою, де будь-яке управлінське вплив на одну частину системи позначається і на інших її частинах, з чого випливає, що управляти необхідно всією організацією в цілому. Як спосіб управління, системний підхід ґрунтується на розумінні об'єкта управління як цілісності, на виявленні різноманіття його внутрішніх і зовнішніх зв'язків; сукупність пов'язаних, узгоджених методів та засобів управління економікою, галуззю, підприємством, підрозділом тощо. В основі управління будь-якою системою лежать два основних системних принципи: забезпечення заданої мети функціонування та створення умов для стабільності існування в мінливому світі і захищеність від несанкціонованого зовнішнього впливу.

Р. А. Фатхутдінов в [8] визначає системний підхід до менеджменту як підхід, при якому будь-яка система (об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що мають «вхід» (мета), «вихід»,

зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок і «процес» в системі. При застосуванні системного підходу спочатку формулюється «вихід» системи, аналізується вплив зовнішнього середовища на систему, вживаються заходи щодо забезпечення високої якості «входу» і в останню чергу забезпечується відповідність якості «процесу» вимогам «входу».

Узагальнюючи вищевикладені формулювання, сутність системного підходу полягає в наступному: формулювання цілей і встановлення їх ієрархії до початку будь-якої діяльності, пов'язаної з управлінням; отримання максимального ефекту в сенсі досягнення поставлених цілей шляхом порівняльного аналізу альтернативних шляхів і методів досягнення цілей та здійснення вибору; кількісна оцінка цілей та засоби їх досягнення, заснована на всебічній оцінці всіх можливих і планованих результатів діяльності.

Поява системного підходу до управління дозволило інтегрувати позитивні моменти всіх шкіл, які в різний час домінували в науковому менеджменті. Іншим найважливішим внеском системного підходу в теорію і практику управління стало визнання маркетингу як найважливішу функцію управління. Системний підхід до управління - це не набір якихось загально визнаних принципів управління - це спосіб мислення по відношенню до організації та управління в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Основні висновки системного підходу до управління полягають у визначенні двох найважливіших складових виживання організації в сучасних умовах: здатність керуючих передбачати можливі зміни у зовнішньому середовищі і здатність пристосовуватися до цих змін.

Системний підхід надав серйозний вплив на теорію і практику управління. Це вплив, очевидно, буде зростати в майбутньому, так як на системній основі можна буде синтезувати з'являються нові знання і концепції. Однак теорія систем сама по собі ще не дає змоги оцінити, які ж саме елементи організації як системи і елементи зовнішнього середовища особливо важливі. Вона тільки зазначає, що організація складається з численних взаємозалежних і взаємозалежних елементів і є відкритою системою, на яку впливає зовнішнє середовище. Ця теорія не визначає конкретні фактори, що впливають на ефективність управління та ефективність діяльності організації в цілому.

Розвитком системного підходу, яке дає фахівцеві нові можливості для дослідження управлінської діяльності, в даний час виступає синергетичний підхід. Всі природні і суспільні системи є в тій чи іншій мірі гомеостатическими і тому володіють великою стійкістю до зовнішніх збурень. Але одночасно вони мають небезпечні точки для застосування цих збурень і критичні зв'язку в механізмах управління, розрив яких веде до виникнення катастроф або розвалу. Це змушує підприємства шукати ефективні стратегії розвитку, спрямовані не тільки на реалізацію їхніх суспільних функцій, а й на пошук ефективних механізмів управлінських рішень. Для розробки теоретико-методологічного підходу формування стратегії розвитку машинобудівних підприємств необхідним є введення в розгляд інноваційної складової, як одного з домінуючих критеріїв організаційно-економічного механізму розвитку підприємства, що дозволяє підприємству перейти в зону організаційно-комунікаційного розвитку. Це в свою чергу створює умови для виконання концепції стратегії.

Необхідність розробки методології стратегії розвитку машинобудівних підприємств тісно пов'язана з управлінськими рішеннями на підприємстві, що зумовлює розроблення сценарного підходу.

Проаналізовано методологічні підходи до управління виробничо-економічними системами. Це дало змогу авторці зробити висновок, що на сучасному промисловому підприємстві використання кожного підходу є неефективним через їхні значні недоліки.

У сферу управління промисловими підприємствами необхідно запровадити цілісний методологічний підхід, призначенням якого було б створення та прийняття конкретних управлінських рішень щодо проблемних ситуацій, координація діяльності працівників та забезпечення умов для конкурентоспроможності.

Постає необхідність у створенні системи з механізмом роботи в єдиному просторі. Така система дозволить забезпечити якісний матеріально-технічний, кадровий, фінансовий, інвестиційний, комунікаційний розвиток підприємства. Запровадження інтерактивної системи прийняття управлінських рішень є одним із найбільш актуальних аспектів для стратегічного планування розвитку сучасного промислового підприємства, а також безумовною перевагою для організаційно-комунікаційної роботи з великими обсягами даних.

Щоб вирішити окреслені проблеми з наукової точки зору, необхідно вдосконалити теоретичні й методологічні засади та механізми створення й подальшого формування виробничого потенціалу промислових підприємств, розробити методи й моделі управління процесами відтворення, планування; у практичному аспекті – апробувати створені моделі, використовуючи організаційно-комунікаційні платформи, узагальнити результати дослідження після запровадження моделей на промислових об'єктах, обґрунтувати рекомендації щодо підвищення ефективності роботи вітчизняного промислового підприємства. Державна політика модернізації підприємств насамперед має бути спрямована на вдосконалення управління галуззю, а саме на забезпечення ефективних механізмів формування організаційно-комунікаційної платформи розвитку підприємств.

Наведений аналітичний огляд основних підходів до управління і прийняття управлінських рішень в економічних системах показувало, що не існує єдиної загально визнаної теорії управління. Більш того

спостерігається посилення диференціації досліджень проблем управління. Разом з тим чітко проявляється тенденція взаємної інтеграції різних шкіл і напрямків на базі виділених єдиних концепцій.

Проведено аналіз методологічних підходів до управління виробничо-економічними системами, виходячи з якого можна зробити висновок про те, що на сучасному промисловому підприємстві використання кожного підходу існує низка обмежень, пов'язаних з недоліками конкретного підходу. Необхідна розробка і впровадження в практику управління промисловими підприємствами єдиного методологічного підходу, орієнтованого на розробку і прийняття адекватних проблемних ситуацій управлінських рішень, координацію зусиль персоналу з розвитку підприємства, забезпечення конкурентних переваг.

Виокремлюють чотири основні класи управлінських рішень відповідно до методів розроблення:

- повторні – вирішують проблеми, що вже мали місце й були успішно вирішені;
- повторні з адаптацією – розв'язують проблеми, схожі із тими, що зустрічалася раніше, проте є дещо зміненими з огляду на особливості нової проблеми;
- створені за аналогією – для їхнього розроблення використовуються знання про проблеми та їхні ефективні рішення з інших галузей діяльності;
- якісно нові – розробляються наново для конкретної проблеми.

Тип проблем і методи, необхідні для їхнього усунення, визначають вибір моделі прийняття рішень (табл. 1).

Таблиця 1

Методи прийняття управлінських рішень на підприємстві

Види рішень	Методи	
	традиційні	прогресивні
Запрограмовані рішення	стандартні рішення-алгоритми на основі закріпленої жорсткої організації	дослідження операцій, імітаційні моделі, аналіз на основі сховищ даних
Незапрограмовані рішення	рішення на основі творчості та інтуїції, повторення вдалих рішень	евристичні методи, засновані на розвитку математичного програмного забезпечення

Прийняття рішень в управлінні економічним об'єктом передбачає:

- оцінювання та прогнозування попиту;
- оцінювання стратегічних позицій підприємства;
- планування маркетингової діяльності;
- ціноутворення;
- планування підготовки виробництва;
- планування виробничої програми та планування збуту продукції.

Висновки. Отже, реальний сектор сучасної національної економіки (зокрема враховуючи карантинний форс-мажор) має бути модернізований на нових засадах інноваційної та використання креативного потенціалу людини. Можна стверджувати, що перед вітчизняними підприємствами постають серйозні завдання, пов'язані з подальшим покращенням свого потенціалу. Для цього насамперед потрібно визначити умови, необхідні для реалізації стратегії стійкого та збалансованого розвитку підприємств на підґрунті розробки методичного підходу до управління інноваційною діяльністю промислового підприємства зі складовою організаційно-комунікаційного розвитку.

Література

1. Амоша, О. І. Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структурних реформ в Україні [Електронний ресурс] / О. І. Амоша, А. І. Землянкін, І. Ю. Підричева // Економіка України. – 2015. – № 9. – С. 49-65.
2. О.І. Амоша, І.П. Булеев, А.І. Землянкін, Л.О. Збаразська, Ю.М. Харазішвілі та ін.; Промисловість України – 2016: стан та перспективи розвитку: наук.-аналіт. доп. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2017. – 120 с.
3. Геєць, В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4–20.
4. Довгань, Л. Є. Інституціональне середовище українських моделей корпоративного управління / Л. Є. Довгань, В. Г. Герасимчук, І. П. Малик // Наукові праці ДонНТУ. – Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-2. – С. 214-221.
5. Лібанова, Е. М. Соціальні проблеми модернізації української економіки [Текст] / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. - № 1. – С. 5-22.
6. Пігуль Н. Г., Пігуль Є. І. Сучасний стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. Економіка та суспільство. Мукачівський державний університет, 2018. № 15. С. 444–449.
7. Салоїд С. В. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою підприємств машинобудування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / НТУ «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського». Київ, 2019. 305 с.

8. Костін, Ю. Д. Прийняття рішень менеджменту в електроенергетичному виробництві/ Ю. Д. Костін, К. В. Ущаповський // Modern problems of management: economics, education, health and pharmacy : II International Scientific Conference : 23-27.10.2014 : materials / The Academy of Management and Administration in Opole. – Opole : Publishing House WSZiA, 2014. – P. 42-44.
9. Крикавський, С. В. Економіка і фінанси підприємств: навч. посіб. / С. В. Крикавський, З. С. Люльчак; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2013. – 694 с.
10. Ендрюс, К. Р. Концепція корпоративної стратегії / Ендрюс. - Доу Джонс-Ірвін, 1971. - 245 с.
11. Баумол, В. Дж. Оптимальні відхилення від встановлення граничних витрат/ Вільям Дж. Баумол, Девід Ф. Бредфорд // American Economic Review. - 1970. - № 3. - P. 265-283.
12. Кава, Е. Три моделі стратегії/ Е. Чаффі // Академія управління оглядом. - 1985. - Т. 10. - №1. - С. 89-98.
13. Чандлер А. Д., молодший Стратегія та структура: розділи історії американського підприємництва/ А. Д. Чандлер (молодший). - Книги про бороду, 2003. - 463 с.

References

1. Amosha, OI Improvement of innovation management system as a condition for accelerating structural reforms in Ukraine [Electronic resource] / OI Amosha, AI Zemlyankin, IY Pidricheva // Economy of Ukraine. - 2015. - № 9. - P. 49-65.
2. O.I. Amosha, IP Buleev, AI Zemlyankin, L.O. Zbarazska, Yu.M. Kharazishvili and others; Industry of Ukraine - 2016: state and prospects of development: scientific analyst. ext. NAS of Ukraine, Inst. Of Industrial Economics. Kyiv, 2017. - 120 p.
3. Geets, V. Liberal-democratic principles: a course for modernization of Ukraine / V. Geets // Economy of Ukraine. - 2010. - № 3. - P. 4–20.
4. Dovgan, LE Institutional environment of Ukrainian models of corporate governance / LE Dovgan, VG Gerasymchuk, IP Malik // Scientific works of DonNTU. - Series: economic. - 2006. - Vip. 103-2. - P. 214-221.
5. Libanova, EM Social problems of modernization of the Ukrainian economy [Text] / EM Libanova // Demography and social economy. - 2012. - № 1. - P. 5-22.
6. Pigul NG, Pigul EI The current state and prospects of development of the machine-building complex of Ukraine. Economy and society. Mukachevo State University, 2018. № 15. P. 444–449. References.
7. Saloid SV Organizational and economic mechanism of management of economic safety of the enterprises of mechanical engineering: dis. ... Cand. econ. Sciences: 08.00.04 / NTU "Kyiv Polytechnic Institute. Igor Sikorsky ». Kyiv, 2019. 305 p.
8. Kostin, Yu. D. Adoption of management decisions in electric power production / Yu. D. Kostin, KV Ushchapovsky // Modern problems of management: economics, education, health and pharmacy: II International Scientific Conference: 23-27.10. 2014: materials / The Academy of Management and Administration in Opole. - Opole: Publishing House WSZiA, 2014. - P. 42-44.
9. Krykavsky, EV Economics and finance of enterprises: textbook. way. / EV Krykavsky, ZS Lyulchak; Nat. Lviv Polytechnic University. - Lviv: Lviv Publishing House. Polytechnic University, 2013. - 694 p.
10. Andrews, K. R. The Concept of Corporate Strategy / Andrews. - Dow Jones-Irwin, 1971. - 245 p.
11. Baumol, W. J. Optimal Departures from Marginal Cost Pricing [Text] / William J. Baumol, David F. Bradford // American Economic Review. - 1970. - № 3. - R. 265-283.
12. Chaffee, E. Three Models of Strategy [Text] / E. Chaffee // Academy of Management Review. - 1985. - Vol. 10. - №1. - R. 89-98.
13. Chandler, A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise [Text] / A. D. Chandler (Jr). - Beard Books, 2003. - 463 p.

Надійшла / Paper received: 20.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 005.21.351.77(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-39

РОГАЧЕВСЬКИЙ О. П.
Одеський національний медичний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ У ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я З УРАХУВАННЯМ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Досягнення конкурентоспроможності є важливим завданням національної галузі охорони здоров'я, оскільки сьогодні національна система охорони здоров'я є не результативною та не ефективною у порівнянні з системами інших країн світу. У загальних світових рейтингах українська галузь охорони здоров'я обіймає одні з останніх місць, що свідчить про низькі показники її діяльності

Метою статті є формування теоретико-методичних засад забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я для її розвитку.

У процесі дослідження використані матеріали власних досліджень, а також окремі наукові публікації національних та іноземних авторів щодо методів та інструментів управління конкурентоспроможністю. Автором були використані такі наукові методи, як аналіз і синтез, емпіричний підхід.

Автором сформувані теоретичні засади забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я на аналізі існуючих теорій та концепцій управління конкурентоспроможністю. Проаналізована роль конкуренції в галузі охорони здоров'я. Досліджено чинники, які впливають на конкурентоспроможність у галузі охорони здоров'я. Сформовано фокус стратегічних перетворень галузі охорони здоров'я на основі методології конкурентоспроможності. Досліджена роль стратегічного потенціалу у забезпеченні конкурентоспроможності галузі охорони здоров'я.

За результатами дослідження, доведено, що основою забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я є моніторинг й оцінка його стратегічного потенціалу, який відображає можливості, які сфокусовані на складній, обґрунтованій, цілісній та взаємопов'язаній системі компонентів, які цілеспрямовано формуються для вирішення стратегічних завдань – забезпечення доступності та якості медичних послуг і впровадження медичних новацій.

Ключові слова: охорона здоров'я, конкурентоспроможність, конкуренція, стратегічний потенціал.

ROGACHEVSKYI O.
Odessa National Medical University

ENSURING STRATEGIC COMPETITIVENESS IN HEALTH CARE

Achieving competitiveness is an important task for the national health care sector, as today the national health care system is inefficient and inefficient compared to the systems of other countries. In the overall world rankings, the Ukrainian healthcare industry occupies one of the last places, which indicates the low performance of its activities.

The purpose of the article is to form a theoretical and methodological basis for ensuring competitiveness in the field of health care for its development.

In the course of the research materials of own researches, and also separate scientific publications of national and foreign authors concerning methods and tools of competitiveness management are used. The author used such scientific methods as analysis and synthesis, empirical approach.

The author has developed theoretical foundations for ensuring competitiveness in the field of health care on the analysis of existing theories and concepts of competitiveness management. The role of competition in healthcare is analyzed. Factors influencing health competitiveness have been studied. The focus of strategic transformations in the healthcare sector is formed on the basis of competitiveness methodology. The role of strategic potential in ensuring the competitiveness of the healthcare sector has been studied.

According to the results of the study, it is proved that the basis for ensuring competitiveness in the field of health care is monitoring and evaluation of its strategic potential, which reflects the opportunities focused on a complex, sound, integrated and interconnected system of components that are purposefully formed - ensuring the availability and quality of medical services and the introduction of medical innovations.

Keywords: health care, competitiveness, competition, strategic potential.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення, у структурі забезпечення стратегічного управління системою охорони здоров'я даний час практичні відсутні теоретико-методологічні розробки, щодо розвитку конкурентного середовища у медичній сфері. На наш погляд, даний аспект взаємопов'язаний з тим, що в національній системі охорони здоров'я не створені передумови і реальні умови розвитку конкурентного середовища.

У зв'язку з цим можна припустити, що виникнення конкуренції, а також її прояви у медичній сфері можливі лише при створенні певних умов розвитку соціально-економічного середовища, яке візуалізує аспекти, критерії та оцінку факторів конкурентоспроможності на ринку медичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці досягнення та забезпечення конкурентоспроможності присвячені наукові роботи таких відомих науковців, як А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Хокшер, Д. Міль, Б. Олін, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, А. Курно, П. Сраффа, Ф. Еджоурт, Ф. Хайе, А. Лернер, Р. Фатхутдінов. Серед українських науковців, які досліджували проблему забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я, слід виділити В. Лехан, Г. Слабкий, О. Літвінов, Д. Сотніков тощо.

Проте слід зазначити, що незважаючи на достатню кількість робіт, присвячених цьому питанню, залишається невирішеними низка питань, зокрема формування теоретико-методичних основ для управління конкурентоспроможністю галузю, пошук оптимальних інструментів забезпечення конкурентоспроможності тощо.

Формулювання цілей статті. Основною метою цього дослідження є формування теоретико-методичних засад забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я для її розвитку.

Основні результати дослідження. Поступові трансформації в медичній сфері дозволяють сформувати та підтримати сутність внутрішньогалузевої конкурентоспроможності, яка формується певним набором стратегічних управлінських рішень на рівні інституційного регулювання, створенні національних і цільових комплексних програм розвитку медичної сфери, нормативно-правових ініціатив, впровадженні заходів організаційного, адміністративно-розпорядчого, технологічного, управлінського та іншого характеру, що забезпечить вирішення пріоритетних задач конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я з урахуванням стратегічного потенціалу.

Конкуренція – це змагання (суперництво) суб'єктів у національному середовищі, коли їх власні взаємопов'язані процеси (дії) обмежують можливість кожного з них впливати на загальні умови надання медичних послуг та стимулюють створення соціально-економічних результатів, які задовольняють споживачів на ринку медичної сфери.

Разом з тим, конструювання суб'єктів медичної сфери для оптимального функціонування в конкурентному середовищі має забезпечуватися сучасною інструментальною підтримкою.

Звичайно, конкуренція для будь-якої галузі національної економіки – це двигун соціально-економічного зростання та розвитку.

У макроекономічному середовищі конкуренція виконує наступні функції:

- регулювання;
- мотивація;
- розподіл;
- контроль;
- підтримка національної безпеки.

Конкуренція у галузі охорони здоров'я повинна також враховувати координаційну складову, яка фокусується на організаційно-структурному функціональному аспекті та внутрішньогалузевому стратегічному потенціалі.

Організаційно-структурна функціональна модель будь-якого суб'єкта на ринку медичних послуг наділена функцією конкуренції, але її прояв залежить від розвиненості медичної сфери у відповідному географічному сегменті країни.

Конкуренція в системі галузі охорони здоров'я – це процес взаємодії між всіма суб'єктами, які зацікавлені у функціонуванні ринку медичних послуг.

Основними суб'єктами медичної сфери є:

- медичні заклади – суб'єкти, які надають відповідні медичні послуги;
- пацієнти – споживачі медичних послуг;
- інші стейкхолдери (МОЗ України, Всесвітня організація охорони здоров'я, страхові компанії та ін.).

Необхідно нагадати, що теоретичне та методологічне підґрунтя про конкуренцію як об'єктивну рушійну силу зростання та розвитку відповідного сегмента у відповідному середовищі започаткували у другій половині XVIII століття представники класичної економічної теорії та думки:

- А. Сміт, який обґрунтував теоретико-методологічну основу конкуренції;
- Д. Рікардо, який створив та методологічно обґрунтував модель досконалої конкуренції;
- К. Маркс забезпечив доповнення методології конкуренції з позиції закону вартості;
- Е. Хокшер, Д. Міль, Б. Олін та інші продовжили наукові пошуки досконалої конкуренції;
- Дж. Робінсон та Е. Чемберлін методологічно обґрунтували монополістичну конкуренцію;
- А. Курно дослідив теоретико-методологічну складову олігополії;
- П. Сраффа, Ф. Едجوорт, Ф. Хайе, А. Лернер сприяли дослідженню монополії у відповідному середовищі.

У процесі еволюції наукових поглядів на конкуренцію з'ясувалося, що дана категорія достатньо сильно багатоаспектна, але в ній простежується загальна аксіома – цілеспрямована боротьба (змагання, суперництво) суб'єктів у споживчому середовищі з метою отримання відповідних соціально-економічних результатів.

Конкуренція в медичній сфері має два вектори розвитку: цінового спрямування та нецінового.

Вектор, який враховує цінові аспекти спрямований на задоволення потреб споживачів медичних послуг за цінами нижчі, ніж у інших медичних закладах. Основні фактори, які впливають на ціну:

- а) зниження витрат, які пов'язані з наданням медичних послуг;
- б) зменшення індикатора ефективності;
- в) збільшення об'ємів наданих медичних послуг.

Вектор, який враховує нецінові аспекти спрямований на задоволення потреб споживачів медичних послуг на основі якісних ознаках, тобто забезпечується надання медичних послуг найякісніше ніж у інших медичних закладах.

Якість в медичній сфері сфокусована на трьох напрямках:

- якість як ознака надання медичних послуг;
- якість як ступінь відповідності очікуванням споживачів медичних послуг;
- якість як те, що медичні послуги можуть бути виправлене або покращене.

На розвиток конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я впливають структурно-функціональні, структурно-технологічні та соціально-економічні перетворення, які розгортаються у галузі охорони здоров'я країни протягом 2014-2020 років.

Зауважимо, що стратегічні перетворення та трансформаційні процеси у медичній сфері країни зажадало докорінної перебудови соціально-економічного мислення щодо конкурентоспроможності в галузі охорони здоров'я, пошуку нових результативних й ефективних моделей і механізмів задоволення потреб споживачів медичних послуг, виявлення середньострокових і довгострокових напрямів розвитку внутрішньогалузевого середовища. Визначені аспекти спонукають до стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я, що дозволить забезпечити адаптивно-функціональний розвиток медичної сфери в країні та формування нових конкурентних переваг на ринку медичних послуг.

На наш погляд, тільки ринкове середовище, тільки специфічні соціально-економічні взаємини в медичній сфері забезпечать розвиток національної системи охорони здоров'я в Україні.

Стратегічні пріоритети у галузі охорони здоров'я базуються на наступних фундаментальних засадничих принципах:

- орієнтованість на людей, яка означає, що система охорони здоров'я насамперед має дослухатися до потреб представників суспільства;
- орієнтованість на ефективність, тобто надані медичні послуги повинні допомогти споживачу;
- орієнтованість на профілактику, що необхідно попереджати негативний стан здоров'я у людини;
- орієнтованість на профілактику, що необхідно попереджати негативний стан здоров'я у людини;
- орієнтованість на економічність, витрати повинні відповідати отриманому результату.

Методологічно конкурентоспроможність забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я з урахуванням стратегічного потенціалу треба досліджувати в межах внутрішньогалузевої взаємодії та в рамках внутрішнього функціонального середовища. При цьому пошук і дослідження критеріїв конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я, це напрям, який, на наш погляд, найбільш результативно охарактеризує внутрішньогалузеві управлінські рішення.

На конкурентоспроможність у галузі охорони здоров'я впливають наступні характеристики:

- участь державних і регіональних інституцій у взаємодії із закладами охорони здоров'я;
- співвідношення державного та приватного сегменту в медичній сфері;
- державно-приватне партнерство в медичній сфері;
- розвиток соціально-страхової медицини;
- форми перерозподілу фінансово-економічних ресурсів в галузі охорони здоров'я;
- організаційно-функціональна складова усіх ланок надання медичних послуг лікувального, профілактичного та діагностичного спрямування;
- мотиваційні механізми в внутрішньогалузевій системі оплати праці медичних працівників;
- внутрішньогалузева система управління;
- внутрішньогалузева система створення та розвитку людського капіталу медичної сфери;
- превентивна медицина та політика збереження здоров'я представників суспільства.

Основні функції, що визначають рівень конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я можуть бути описані конкретними станами, параметрами й індикаторами і, тому, можуть бути обґрунтованими характеристиками оцінки організації медичної сфери за ступенем конкурентоспроможності як без зв'язку з іншими конкуруючими суб'єктами, так з високою часткою точності ранжирування при порівнянні з іншими.

До основних функцій конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я відносяться:

- цільова функція;
- деонтологічна функція;
- діагностична функція;
- ліцензійно-акредитаційна функція;
- соціально-економічна функція;
- функція моніторингу;
- функція результативності;
- стратегічна функція.

Відмітимо, що розвиток і раціоналізація процесу управління у галузі охорони здоров'я, повинні бути кількісно й якісно виражені результатами оперативного, тактичного та стратегічного спрямування. Наприклад, якщо поточні та довгострокові результати управління розвитком медичної сфери може бути визначений у вартісній або натуральній формі, то стратегічні орієнтири досягнення запланованих результатів, можуть бути представлені відповідними стратегіями соціально-економічної та інвестиційно-інноваційної спрямованості.

Тому, запровадження комплексу заходів, у внутрішньогалузевому середовищі та поза ньому відбувається з дотримання встановлених принципів та використанням відповідних управлінських інструментів, які забезпечать досягнення стратегічних орієнтирів, використання ресурсних потенціалів тощо.

Необхідно погодитися, що прибуток у медичній сфері, яка взаємопов'язана з існуванням і здоров'ям людини – це не етичний індикатор.

Сучасні аспекти функціонування суб'єктів ототожнюються з якістю медичних послуг, їх соціально-економічною ефективністю, обґрунтованим використанням медичних ресурсів тощо, тому виникає необхідність співвідношення функціонування медичної системи з певними економічними індикаторами.

Але, необхідно пам'ятати, що у ринковій економіці, будь-яка підприємницька діяльність спрямована на отримання чистих фінансових результатів, тому безкоштовність медичної послуги (невідкладної, критичної тощо) є соціальною характеристикою. Погодимося, що економічні витрати при наданні вкрай необхідних медичних послуг та їх прибутковість, не в жодному разі не можуть бути співвіднесені з життям людини.

Необхідно також погодитися, що підтвердила пандемія Covid-19, національна система охорони здоров'я не здатна у повному обсязі забезпечити надання якісних, своєчасних та ефективних медичних послуг.

Реформи, які відбуваються на протязі 2014-2020 років у медичній сфері носять, на наш погляд, непослідовний, фрагментарний та іноді суперечливий характер. Розбалансованість медичної галузі, яку спостерігаємо в останні роки, спричинена не бажанням державних інституцій підтримати розвиток внутрішньогалузевого конкурентного середовища в галузі охорони здоров'я.

Але, також мають місце наступні негативні аспекти, які впливають на забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я з урахуванням стратегічного потенціалу:

- недосконалість нормативно-правового забезпечення функціонування та розвитку галузі охорони здоров'я;
- функціонально-технологічне відставання від європейських медичних стандартів;
- недосконалість механізмів фінансування у галузі охорони здоров'я, відсутність транспарентності в фінансуванні;

– неефективність організаційно-функціональної структури системи охорони здоров'я, але, необхідно пояснити, що до 2020 року в країні спостерігався надлишок порівняно з країнами ЄС стаціонарних закладів і лікарняних ліжок, надмірна спеціалізація закладів медичної сфери, нераціональне використання наявних матеріальних і людських ресурсів, але пандемія Covid-19 змінило відношення до медичної сфери, а саме відбувається масштабне фінансування відділень інтенсивної терапії, підготовка пунктів настового тестування на вірус, збільшується оплата праці медичних працівників всіх ланок та ін.;

- орієнтованість на захворюваність і хворого, а не на профілактику.

Забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я з урахуванням стратегічного потенціалу повинно спиратися на побудовану систему громадського здоров'я на всіх рівнях, від територіальної громади до національного.

На думку відомого науковця Р. Фатхутдінова «система забезпечення конкурентоспроможності є методологією досягнення конкурентоспроможності кожного об'єкту» [4].

У системі забезпечення конкурентоспроможності в галузі охорони здоров'я доцільно запровадження стратегічних перетворень, які пов'язані з необхідністю використання збереженого наявного матеріально-технічного та інтелектуального потенціалу у медичній сфері, який може бути ефективно задіяний при адекватній підтримці її розвитку, що у свою чергу забезпечить зростання конкурентоспроможності галузі.

Відмітимо, що стратегічні перетворення в системі забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я з урахуванням стратегічного потенціалу – це взаємопов'язані управлінські рішення, регулюючі заходи та алгоритм дій з максимальним використанням наявного соціально-економічного потенціалу й конкурентних переваг у внутрішньогосподарському середовищі медичної сфери, їх всебічне нарощування, що дозволить галузі охорони здоров'я отримати якісно новий стан та забезпечити надання якісних інноваційних медичних послуг, що також характеризується високою ефективністю та конкурентоспроможністю на міжнародному ринку медицини [2].

Відмітимо фокуси стратегічних перетворень, які характерні для галузі охорони здоров'я:

- забезпечення розвитку з урахуванням інноваційної складової;
- запобігання організаційно-функціональним пасткам;
- виведення та підтримка у кризових ситуаціях.
- створення цифрової медицини, що забезпечить її конкурентоспроможності.

Фокус стратегічних перетворень галузі охорони здоров'я на основі методології конкурентоспроможності запропонований на рис. 1.

Обраний фокус встановлює пріоритетність завдань перетворень в діапазоні від акселерації конкурентоспроможності до стійкого розвитку медичної сфери, яка забезпечить доступність і якість медичних послуг, а також їх інноваційність.

Детермінанти здоров'я – це «комплекс індивідуальних (біологічних), соціальних, економічних, політичних, екологічних та інших факторів, які визначають стан здоров'я окремих людей чи груп населення» [1].

Погодимося, що здоров'я має багатофакторну природу та залежить від діяльності багатьох секторів суспільства, в т.ч. промисловості, сільського господарства, транспорту, будівництва, освіти, культури тощо. М. Барбро стверджує, що на здоров'я впливають внутрішні й зовнішні чинники. Він виділяє «природні зміни, ідеологія, міжнародні стратегії, національні цілі в галузі охорони здоров'я, місцеві і регіональні проблеми, силові та економічні чинники» як найважливіші для формування категорії «здоров'я» [1].

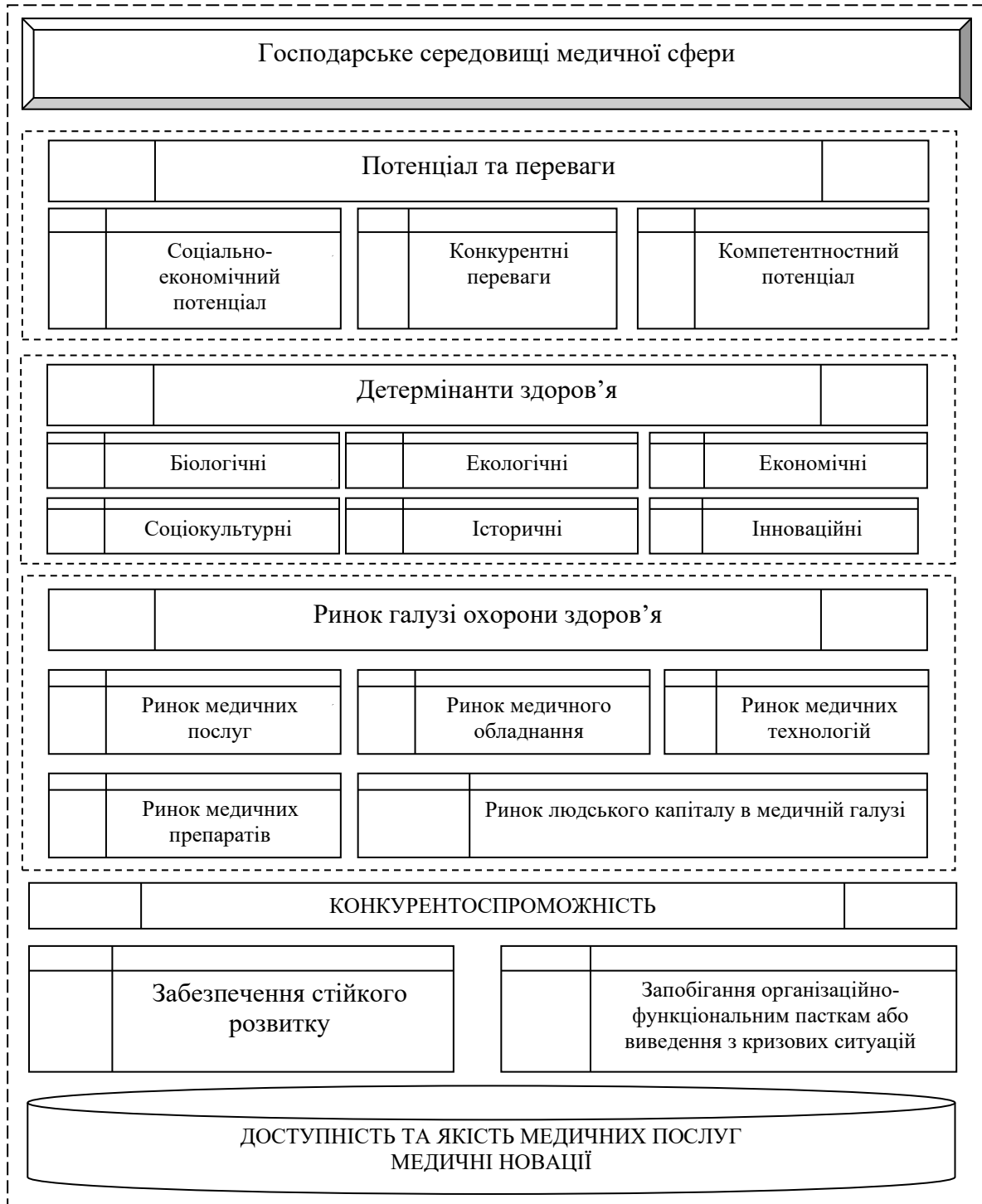


Рис. 1. Фокус стратегічних перетворень галузі охорони здоров'я на основі методології конкурентоспроможності
Джерело: розробка автора

Згідно методології дослідження теорії систем, результати функціонування та розвитку господарського середовища у медичній сфері залежить від внутрішньогалузевого потенціалу та

ефективності його управління. У свою чергу, відтворення стратегічного потенціалу знаходиться в основі розвитку галузі охорони здоров'я та механізмом стратегічного управління розвитком такого потенціалу [3].

Стратегічний потенціал у галузі охорони здоров'я – це загальна сукупність наявних матеріальних, технологічних та інтелектуальних ресурсів і можливостей, які забезпечать процес формування та реалізації стратегії розвитку медичної сфери країни. Він формується з урахуванням сукупності обмежених наявних ресурсів та внутрішньогалузевих компетенцій.

Стратегічний потенціал у галузі охорони здоров'я відображає можливості, які сфокусовані на складній, обґрунтованій, цілісній та взаємопов'язаній системі компонентів, які цілеспрямовано формуються для вирішення стратегічних завдань – забезпечення доступності та якості медичних послуг, впровадження медичних новацій.

Відмітимо, що основою забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я є моніторинг й оцінка його стратегічного потенціалу, який здійснюється у наступному алгоритмі:

- моніторинг господарського середовища у медичній сфері;
- аналіз та оцінка господарського середовища у медичній сфері;
- виявлення та виокремлення складу стратегічного потенціалу у медичній сфері;
- обґрунтування стратегічного потенціалу;
- оцінка компонентів, які утворюють стратегічний потенціал;
- стратегічний аналіз конкурентних переваг і слабких сторін у господарському середовищі медичної сфери;
- пошук стратегічних альтернатив;
- врахування ризиків, які пов'язані з функціонуванням галузі охорони здоров'я;
- мультикомпонентна оцінка стратегічного потенціалу господарського середовища у медичній сфері, як основи його конкурентоспроможності;
- створення загальної та локальних стратегій розвитку внутрішньогалузевого середовища медичної сфери.

Потенціал галузі охорони здоров'я є потенціалом господарського середовища медичної сфери, що складається з відповідних взаємопов'язаних сегментів, а стратегічний потенціал досліджується з урахуванням структурно-функціонального та змістовного підходів.

З позиції структурно-функціонального підходу, стратегічний потенціал галузі охорони здоров'я складається з ядра й оболонки, у рамках яких реалізується вплив факторів на функціонування та розвиток медичної сфери, де одна оболонка в межах внутрішньогалузевого середовища, а інша поза нього.

Стратегічний потенціал у галузі охорони здоров'я також розвивається відповідно до соціально-економічних закономірностей, які притаманні медичній сфері: емерджентність, комунікативність, інтегрованість та еквіфінальність.

О. Станіславик відзначала, що «закономірність емерджентності проявляється в тому, що взаємодія всіх компонентів системи викликає синергетичний ефект, що перевищує ефект при автономному використанні окремих елементів системи; закономірність комунікативності проявляється в тому, що стратегічний потенціал розглядається як елемент взаємопов'язаної системи більш високого рівня; закономірність інтегрованості проявляється в тому, що в стратегічному потенціалі виокремлюються системоутворюючі елементи, які надають визначальний вплив на вибір стратегічних пріоритетів і цілей розвитку, можливостей ресурсного забезпечення їх реалізації. Закономірність еквіфінальності проявляється в граничній можливості адаптації стратегічних пріоритетів і цілей розвитку системи до можливих змін самого стратегічного потенціалу; еквіфінальність системи показує здатність системи досягти однакового кінцевого стійкого стану об'єкта у процесі свого розвитку, але за різними стартовими умовами та шляхами» [5].

Розвиток стратегічного потенціалу у галузі охорони здоров'я повинен враховувати:

- оцінку поточного рівня стратегічного потенціалу у внутрішньогалузевому середовищі медичної сфери;
 - діагностику факторів, які визначають стратегічний потенціал галузі охорони здоров'я;
 - визначення факторів, які стримують або стимулюють розвиток стратегічного потенціалу галузі охорони здоров'я;
 - комплексний аналіз факторів, що впливають на розвиток стратегічного потенціалу галузі охорони здоров'я;
 - мультимодальність у внутрішньогалузевому середовищі медичної сфери.
- Основні фактори, що визначають конкурентоспроможність галузі охорони здоров'я:
- територіально-географічне розташування медичних закладів;
 - соціально-політичний стан у національному середовищі;
 - державна політика в медичній сфері;
 - концентрація медичних закладів;
 - матеріально-технічне, технологічне й інтелектуальне забезпечення медичних закладів;
 - системність формування та розвитку людського капіталу;
 - рівень новацій у медичній техніці та технологіях;

- рівень попиту, диференціації та кон'юнктури ринку медичних послуг;
- стратегія розвитку системи охорони здоров'я країни;
- ендогенні та екзогенні фактори прямої або непрямої дії.

Висновки. Таким чином, методологія забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я з урахуванням стратегічного потенціалу повинна враховувати концепцію стратегічних перетворень у медичній сфері, які передбачають різноманітні соціально-економічні процеси та використовує системні, синергетичні, мультиваріативні, мультимодальні та мультиплікативні ефекти, які забезпечать внутрішньогалузевий розвиток, що сприятиме доступності якісних медичних послуг, проведенню сучасного інституційного санітарно-епідеміологічного нагляду, що особливо актуально під час пандемії, зменшенню рівня смертності населення від захворюваності, захисту суспільства від необґрунтованих витрат, які пов'язані із захворюваністю, збереженню людської гідності під час отримання медичних послуг та здійснення превентивної (профілактичної) діяльності, що сприятиме здоров'ю української нації.

Література

1. Борщ В. І. Управлінський капітал в системі охорони здоров'я: теорія і методологія: дисерт. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.03. Чернігів, 2020. 552 с.
2. Жаліло Л. І., Мартинюк О. І. Стратегії змін у сфері охорони здоров'я в умовах соціально-економічних реформ в Україні. Державне управління: теорія та практика: електрон. фах. журнал. 2011. № 1. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/index.htm>
3. Літвінов О. Визначення факторів конкурентоспроможності закладів охорони здоров'я в умовах інноваційного розвитку. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2017. № 4. С. 58-69.
4. Мельник Ю. М. Теоретико-методологічні засади регулювання розвитку промисловості у національній економіці : монографія. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 365 с.
5. Станіславик О. В. Забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу національної економіки: теорія і методологія: дисерт. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.03. Київ, 2020. 401 с.

References

1. Borshch, V. I. (2020). *Upravlinskyi kapital v systemi okhorony zdorovia: teoriia i metodolohiia* [Managerial capital in the health care system: theory and methodology]. Extended abstract of Doctor's thesis. Chernihiv
2. Zhalilo, L. I. & Martyniuk, O. I. (2011). *Stratehii zmin u sferi okhorony zdorovia v umovakh sotsialno-ekonomichnykh reform v Ukraini* [Strategies for change in health care in terms of socio-economic reforms in Ukraine]. *Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka: elektron. fakh. zhurnal.* - Public administration: theory and practice: electron. profession. magazine. № 1. Retrieved from: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/index.htm>
3. Litvinov, O. (2017). *Vyznachennia faktoriv konkurentospromozhnosti zakladiv okhorony zdorovia v umovakh innovatsiinoho rozvytku* [Determining the factors of competitiveness of health care institutions in terms of innovative development]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu.* – Scientific Bulletin of Odessa National Economic University. № 4. Pp. 58-69.
4. Melnyk, Yu. M. (2019). *Teoretyko-metodolohichni zasady rehuliuвання rozvytku promyslovosti u natsionalnii ekonomitsi: monohrafiia* [Theoretical and methodological principles of regulating the development of industry in the national economy: a monograph]. Kherson : OLDI-PLUS,
5. Stanislavik, O. V. (2020). *Zabezpechennia konkurentospromozhnosti promyslovoho kompleksu natsionalnoi ekonomiky: teoriia i metodolohiia* [Ensuring the competitiveness of the industrial complex of the national economy: theory and methodology]. Extended abstract of Doctor's thesis.. Kyiv.

Надійшла / Paper received: 12.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338.432:631.95

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-40

ДОВГАЛЬ О. В.

Миколаївський національний аграрний університет

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Відновлення тваринницьких галузей має важливе значення як для функціонування національного продовольчого ринку, так і для покращення позицій України на світовому ринку агропродовольчої продукції. Тому що продукція тваринного походження, на відміну від продукції рослинного походження, може реалізуватися на зовнішній ринок лише в обробленому вигляді. Тобто, вона за визначенням має порівняно вищу частку доданої вартості, а отже нею вигідніше торгувати. Насамперед, це стосується молочної продукції. Адже, якщо для експорту м'ясної продукції достатньо первинної обробки для її продажу у вигляді туш на напівтуш, то для продажу на експорт молочної продукції має відбуватися повний технологічний цикл – від виробництва сільськогосподарської сировини до виробництва промислових напівфабрикатів (сухе молоко, суха сироватка, казеїн тощо) і готової до споживання продукції (пастеризоване молоко, кисломолочна продукція, продукція з незбираного молока тощо). Отже, така продукція має порівняно найвищу частку доданої вартості, а тому забезпечує отримання найкращої ціни. Відтак, припинення спаду у вітчизняному молокопродуктовому підкомплексі, збільшення обсягів виробництва продукції, що відповідає міжнародним стандартам безпечності і якості, та розширення присутності української молочної продукції на світовому ринку є важливим управлінським завданням, вирішення якого, в числі іншого, потребує глибокого наукового опрацювання.

Метою цієї статті є дослідження стану виробництва молочної продукції в Україні та визначення його місця на світовому ринку в умовах відкритості національної економіки.

У статті досліджується стан вітчизняного виробництва та переробки молока, і динаміка експорту молочної продукції. Вказується на триваючий спад випуску продукції у молочному скотарстві, який супроводжується погіршенням якості тваринницької сировини. Робиться обґрунтоване припущення, що головними причинами спаду промислового виробництва молочної продукції та скорочення частки України на відповідному світовому ринку є: скорочення виробництва сирого молока, втрата ринків збуту країн Митного союзу, проблеми із виходом на ринок ЄС через переважну невідповідність вітчизняної тваринницької продукції міжнародним стандартам безпечності та якості.

Україна скоротила свою частку на світовому ринку молочної продукції: у сегменті вершкового масла з 7,32% (1992р.) до 2,08% (2019р.), у сегменті сиру з 5,73% (2005р.) до 0,23% (2019р.), у сегменті сухого жирного молока з 1,03% (2005р.) до 0,17% (2019р.), у сегменті сухого знежиреного молока з 5,23% (1995р.) до 0,84% (2019р.), у сегменті сухої сироватки з 1,72% (2011р.) до 1,62% (2019р.). За прогнозом OECD-FAO негативна тенденція продовжиться щонайменше до 2029р.

Головними причинами скорочення частки українських виробників молочної продукції на світовому ринку стали зменшення обсягів виробництва молокосировини, втрата ринків збуту на території країн Митного союзу та проблеми із виходом на ринок ЄС через переважну невідповідність вітчизняної тваринницької продукції міжнародним стандартам безпечності та якості.

Ключові слова: молокосировина, поголів'я корів, продуктивність, молочні продукти, експорт, світовий ринок, частка, якість.

DOVGAL O.

Mykolaiv national agrarian university

UKRAINE'S PLACE ON THE WORLD MARKET DAIRY PRODUCTS

Restoration of livestock industries is important both for the functioning of the national food market and for improving Ukraine's position in the global agri-food market. Because products of animal origin, in contrast to products of plant origin, can be sold on the foreign market only in processed form. That is, it by definition has a relatively higher share of value added, and therefore it is more profitable to trade. First of all, this applies to dairy products. After all, if for export of meat products primary processing for its sale in the form of carcasses for half-carcasses is enough, then for sale for export of dairy products there should be a full technological cycle - from production of agricultural raw materials to production of industrial semi-finished products (milk powder, whey, casein). etc.) and ready-to-eat products (pasteurized milk, fermented milk products, whole milk products, etc.). Thus, such products have a relatively high share of value added, and therefore provides the best price. Therefore, stopping the decline in the domestic dairy subcomplex, increasing production that meets international safety and quality standards, and expanding the presence of Ukrainian dairy products on the world market is an important management task, the solution of which, among other things, requires in-depth scientific study.

The purpose of this article is research of the state of dairy production in Ukraine and determination of its place on the world market in the conditions of openness of the national economy.

The article examines the state of domestic milk production and processing, and the dynamics of dairy exports. The ongoing decline in dairy production is indicated, which is accompanied by a deterioration in the quality of livestock raw materials. There is a reasonable assumption that the main reasons for the decline in industrial dairy production and the reduction of Ukraine's share in the relevant world market are: reduction of raw milk production, loss of markets of the Customs Union, problems with entering the EU market due to predominant non-compliance with domestic safety standards and quality.

Ukraine reduced its share in the world dairy market: in the butter segment from 7.32% (1992) to 2.08% (2019), in the cheese segment from 5.73% (2005) to 0.23% (2019), in the segment of skimmed milk powder from 1.03% (2005) to 0.17% (2019), in the segment of skimmed milk powder from 5.23% (1995) to 0.84%, in the segment of dry whey from 1.72% (2011) to 1.62% (2019). According to the OECD-FAO forecast, the negative trend will continue at least until 2029.

The main reasons for the reduction of the share of Ukrainian dairy producers in the world market were the reduction of milk production, loss of markets in the Customs Union and problems with entering the EU market due to the predominant non-compliance of domestic livestock products with international safety and quality standards.

Key words: raw milk, cow population, productivity, dairy products, exports, world market, share, quality.

Вступ

Аграрний сектор традиційно залишається однією із найважливіших сфер національної економіки України. Наразі він забезпечує вклад у формування ВВП на рівні майже 14%, а валютні надходження від продажу на зовнішньому ринку агропродовольчої продукції в 2019р. перевищили 40% у загальній структурі виручки від українського експорту. Тому умови, фактори впливу та механізм функціонування експортної складової вітчизняного агропродовольчого виробництва є предметом незнижувального інтересу збоку наукової, управлінської та підприємницької спільноти.

Структура експорту вітчизняної агропродовольчої продукції є дзеркальним відображенням структури її внутрішнього виробництва – значне переважання продукції рослинного походження над продукцією тваринного походження. Окрім негативних екологічних та соціальних ефектів викривленої галузевої структури агропродовольчого виробництва, має місце негативний економічний ефект – суттєве зростання в структурі експорту агропродовольчої продукції обсягів сировини, яка має відносно найменшу частку доданої вартості. В результаті, переважання української продукції у найнижчому ціновому сегменті світового ринку агропродовольчої продукції обертається для України втраченими можливостями – недоотриманням національною економікою валюти для вирівнювання хронічно дефіцитного зовнішньоторговельного сальдо, аграріями – прибутку.

Зважаючи на роль молокопродуктового підкомплексу у задоволенні потреб населення країни у цінних продуктах харчування та місці незамінних молочних продуктів у харчовому раціоні людини, історичні традиції українського молочарства, роль скотарських галузей у забезпеченні сталого розвитку аграрного виробництва та сільських територій і т.д., суспільне виробництво у даному секторі національної економіки було і залишається важливим об'єктом досліджень вітчизняних науковців. Серед останніх публікацій на дану тематику звертають на себе увагу роботи Козак О. А. [1, 2], Петриченка О. А. і Россохи В. В. [3, 4], Микитюк В. М. і Чугаєвської С. В. [5], Кириленка І. Г., Івченка В.Є. і Дем'янчука В.В. [6], Воляк Л. Р. і Галіцької А. С. [7], Федулової І. [8], Мудрака Р. П., Лагодієнко В. В. і Лагодієнко Н. В. [9, 10], Патики Н. І. [11], Попко О. В. [12], Шевченко А.В. і Табачук Н.О. [13] та ін.

Проте, не зважаючи на достатньо глибоке наукове опрацювання досліджуваної тематики, рівень виробництва та споживання молочних продуктів, обсяги їх реалізації на експорт – далекі від потенційних можливостей. Більше того, у молочному скотарстві України досі триває спад, якість значного обсягу молочної сировини не відповідає міжнародним стандартам якості, за наявного дефіциту сировини молокопереробні заводи наращують виробництво низькоякісної молоковмісної продукції, використовуючи гомогенізовані рослинні жири, збільшується імпорт молочних продуктів, натомість експорт скоротився до історичного мінімуму і т.д. Усе вказує на необхідність подальшого прикладання наукових зусиль для пошуку способів вирішення складних проблем, що перешкоджають розвитку вітчизняного ринку молочної продукції.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження стану виробництва молочної продукції в Україні та визначення його місця на світовому ринку в умовах відкритості національної економіки.

Для досягнення визначеної мети та відповідно до логіки наукового дослідження були поставлені завдання: проаналізувати ретроспективу виробництва молочної продукції в Україні, визначити середньорічну частку України у світовому експорті молочної продукції, обґрунтувати причини реального стану виробництва молочної продукції в Україні.

Методика досліджень

Методичною та теоретичною основами дослідження є економічна теорія, наукові роботи вітчизняних вчених із економіки виробництва та переробки молока, міжнародної торгівлі молочною продукцією тощо. У процесі дослідження використовувалися такі методи: монографічний, історичний, спостереження, порівняння, рядів динаміки, середніх величин, індукції та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження

Обсяги виробництва в молочному скотарстві України стабільно скорочуються впродовж останніх 30 років (рис. 1) - зменшення випуску молочної сировини сільськогосподарськими товаровиробниками склало 2,54 рази – з 24,51 млн. т у 1990р. до 9,66 млн. т у 2019р. Головною причиною скорочення виробництва сирого молока є нестримний спад поголів'я корів (рис. 2) – з 8,53 млн. гол. у 1990р. до 1,79 млн. гол. на початок 2020р. При цьому зміна продуктивності праці в галузі хоча і демонструє зростаючий тренд, проте абсолютні показники надоїв молока на середньорічну корову залишаються низькими. Так, в 1990р. аналізований показник становив 2863 кг, а у 2019р. – 4976 кг [15].

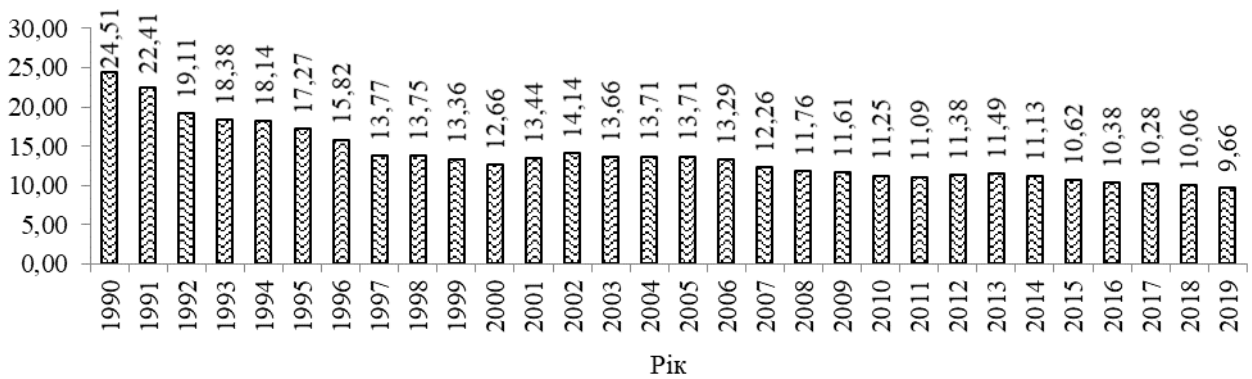


Рис. 1. Виробництво молока усіма категоріями господарств України, млн. т*

*побудовано автором за даними [14]

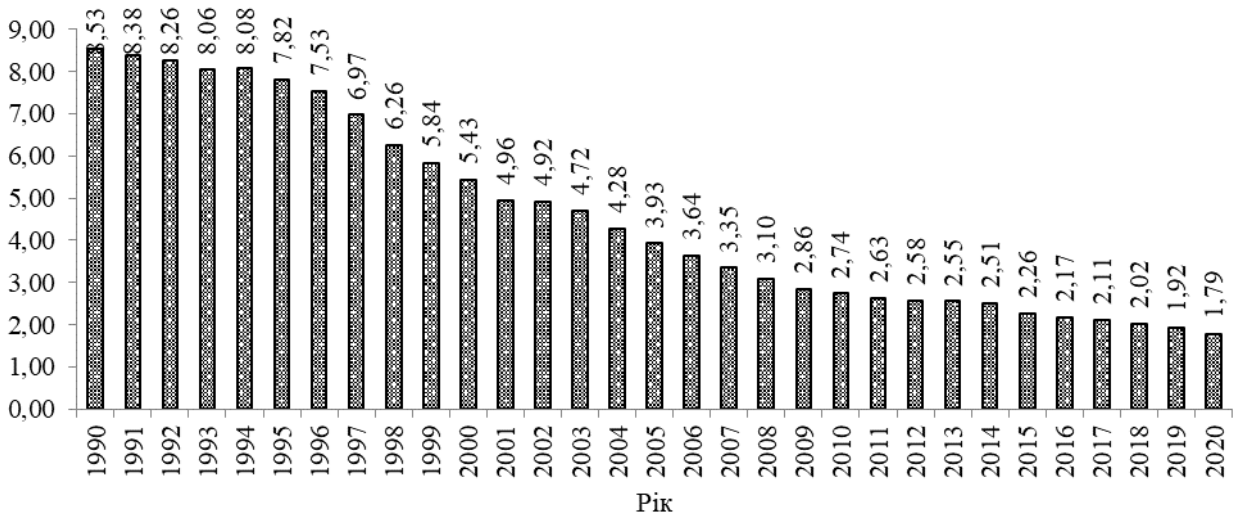


Рис. 2. Поголів'я корів в усіх категоріях господарств України, млн. голів*

*побудовано автором за даними [14]

Прямим наслідком скорочення обсягів виробництва молочної сировини стало зменшення її надходження для переробки на промислові підприємства (рис. 3).

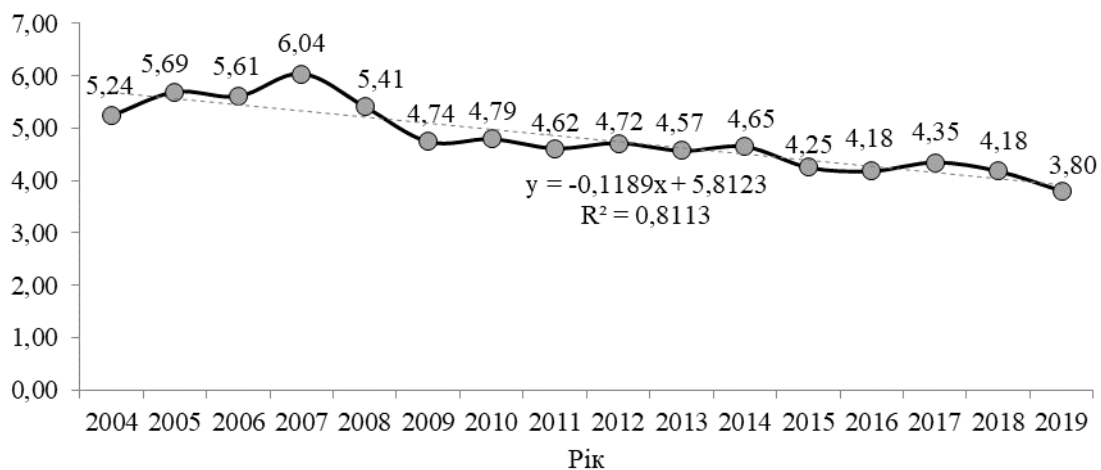


Рис. 3. Надійшло молока на промислові підприємства України, що займалися його переробкою, млн. т*

*побудовано автором за даними [15-18]

В результаті, більшість дрібних молокопереробних заводів, що обслуговували невеликі сировинні зони та виробляли обмежений асортимент молочної продукції (пастеризоване молоко у флягах, вершкове масло у брикетах, сметана, кефір тощо), збанкрутували. А для середніх та великих підприємств скорочення надходження молочної сировини обернулося вимушеним простоем частини виробничих потужностей та зростанням витрат виробництва. Що спричинило підвищення оптово-відпускних та роздрібних цін на готову молочну продукцію.

Скорочення обсягів виробництва молочної сировини обумовило падіння промислового виробництва молочної продукції (рис. 4).

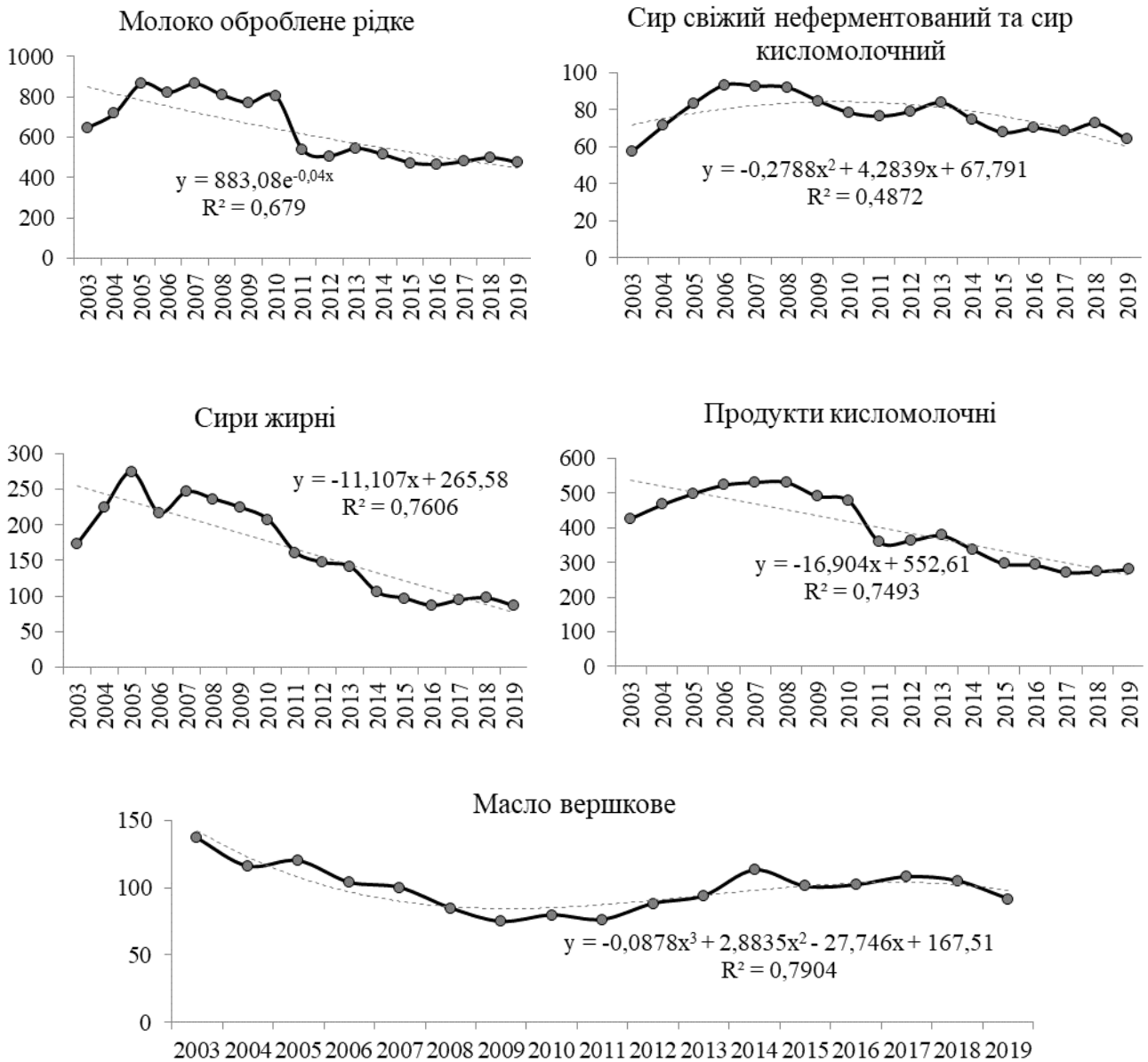


Рис. 4. Виробництво найважливіших видів молочної продукції в молокопереробних підприємствах України в 2003-2019рр., тис. тонн*

*побудовано автором за даними [19]

Дослідження показує, що скорочення пропозиції найважливіших видів продукції вітчизняними молокопереробними заводами має стійкий тренд. При цьому відмічається погіршення якості молокопродуктів. Це пов'язано із дефіцитом молочної сировини, насамперед – із дефіцитом молочного жиру. Тому відбувається його заміна рослинними жирами. Дана обставина пояснює збільшення імпорту пальмової олії, яка використовується для виготовлення рослинно-молочних спредів, молоковмісної продукції тощо [20]. Очікуваним наслідком зменшення обсягів виробництва молокосировини та готової молочної продукції стало скорочення частки України у світовому молочному виробництві (рис. 5). В 1992р. аналізований показник становив 5,46%. В період з 1992 по 2019рр. він постійно знижувався, досягнувши у звітному періоді 1,19%. За прогнозом OECD-FAO негативна тенденція продовжиться щонайменше до 2029р.

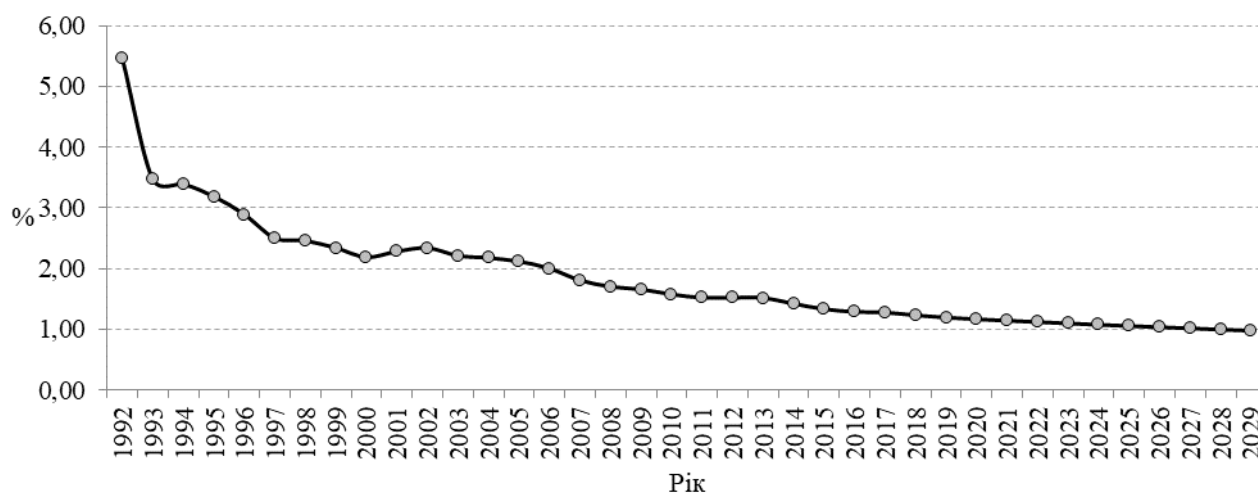


Рис. 5. Частка України у світовому виробництві молока, %* **

*побудовано автором за даними [21]; **дані для 2020-2029рр. – прогноз

Логічним продовженням цієї тенденції стало скорочення частки України у структурі світового експорту молочної продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Середньорічна частка України у світовому експорті молочної продукції, %*

Вид продукції	Період**							
	1992-1996рр.	1997-2001рр.	2002-2006рр.	2007-2011рр.	2012-2016рр.	2017-2019рр.	2020-2024рр.	2025-2029рр.
Масло	7,98	3,55	2,51	0,31	0,73	2,64	1,38	1,01
Сир	1,02	0,74	3,81	2,95	1,11	0,26	0,17	0,12
Сухе жирне молоко	0	0,20	0,77	0,56	0,07	0,16	0,19	0,24
Сухе знежирене молоко	2,95	3,51	4,30	2,32	1,22	0,93	0,87	0,78
Суша сироватка	0,00	0,00	0,42	1,14	1,35	1,60	1,51	1,38

* розраховано автором за даними [21]; **дані для 2020-2029рр. – прогноз

Не зважаючи на широкий асортимент цільномолочної продукції українських заводів, іноземні споживачі з нею не знайомі.

Найбільшого скорочення зазнав експорт українського вершкового масла – в період з 1992 по 2019рр. його частка на світовому ринку скоротилася у 3,5 рази. Прогноз авторитетних світових організацій також невтішний – показник продовжить скорочуватися.

Частка українських сирів у структурі світового експорту досягла максимуму в 2005р. – 5,73%. А особливо стрімке скорочення почалося після 2013р. Так, у 2014р. даний показник уже становив 0,66%, що було менше проти попереднього року на 1,28 п.п. В тій або іншій мірі така тенденція притаманна решті видів молочної продукції, яку Україна експортує.

Крім скорочення обсягів виробництва молокосировини, іншою причиною падіння обсягів експорту українських молочної продукції, насамперед сирів, стала втрата ринків збуту. Наприклад, на частку російського припадало майже 80% експорту українських сирів. Після початку російсько-української війни обсяги взаємної торгівлі між Україною та РФ впали майже до нульової позначки. Насамперед, це стосувалося споживчих товарів. Росія також заборонила транзит своєю територією української продукції на традиційні для вітчизняних виробників ринки Казахстану, Туркменістану, Узбекистану, Таджикистану та Киргизстану. Слід відмітити, що ще задовго до початку військової агресії, політичне керівництво РФ під надуманими приводами використовувало проти України торговельні війни – так звані «молочні», «м'ясні» та «кондитерські». Тому зовнішньополітична криза на північно-східному напрямку поклала початок болісному, але вкрай необхідному процесу диверсифікації зовнішніх ринків збуту для українських виробників.

Наразі ринок ЄС, нажалю, не став альтернативою російському у частині експорту української молочної продукції. Серед багатьох причин цього головною є невідповідність вітчизняної молочної продукції європейським (міжнародним) стандартам безпечності та якості. У даному контексті найбільш вразливим місцем вітчизняної молокопереробної промисловості є заготівля молочної сировини. Наприклад, в 2019р. із 3800 тис. т молока, що надійшло на промислову переробку, 851,1 тис. т або 22,4% було продукцією виробленою в господарствах населення [15]. Таке молоко отримане, переважно, за допомогою ручного доїння, без належної системи фільтрації та охолодження. Його транспортування приватними заготівельниками часто відбувається за допомогою За міжнародними стандартами його не можна

використовувати для промислової переробки. Наразі експортувати свою продукцію на ринок ЄС мають право лише 277 українських підприємств харчової промисловості, із яких лише 35% виробляють продукти харчування тваринного походження.

Висновки та перспективи подальших розвідок

1) в молочному скотарстві України триває скорочення випуску молочної сировини – з 24,51 млн. т у 1990р. до 9,66 млн. т у 2019р. Головною причиною цього є нестримний спад поголів'я корів – з 8,53 млн. гол. у 1990р. до 1,79 млн. гол. на початок 2020р. Зміна продуктивності праці в галузі демонструє зростаючий тренд, проте абсолютні показники надоїв молока на середньорічну корову залишаються низькими;

2) скорочення обсягів виробництва молочної сировини обумовило падіння промислового виробництва молочної продукції. Скорочення пропозиції найважливіших видів продукції вітчизняними молокопереробними заводами має стійкий тренд. При цьому має місце погіршення якості молокопродуктів;

3) наслідком зменшення обсягів виробництва молокосировини стало скорочення частки України у світовому молочному виробництві. В 1992р. аналізований показник становив 5,46%, в 2019р. – 1,19%. За прогнозом OECD-FAO негативна тенденція продовжиться щонайменше до 2029р.;

4) Україна скоротила свою частку на світовому ринку молочної продукції: у сегменті вершкового масла з 7,32% (1992р.) до 2,08% (2019р.), у сегменті сиру з 5,73% (2005р.) до 0,23% (2019р.), у сегменті сухого жирного молока з 1,03% (2005р.) до 0,17% (2019р.), у сегменті сухого знежиреного молока з 5,23% (1995р.) до 0,84% (2019р.), у сегменті сухої сироватки з 1,72% (2011р.) до 1,62% (2019р.). За прогнозом OECD-FAO негативна тенденція продовжиться щонайменше до 2029р.;

5) головними причинами скорочення частки українських виробників молочної продукції на світовому ринку стали зменшення обсягів виробництва молокосировини, втрата ринків збуту на території країн Митного союзу та проблеми із виходом на ринок ЄС через переважну невідповідність вітчизняної тваринницької продукції міжнародним стандартам безпеки та якості.

Література

1. Козак О. А. Розвиток молочної галузі в контексті забезпечення продовольчої безпеки України. Економіка АПК, 2018, №2. С. 14-22. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201802014>
2. Козак О.А. Розвиток світового виробництва та торгівлі молочними продуктами. Економіка АПК, 2020, №2. С. 84. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202002084>
3. Петриченко О. А. Тенденції й особливості розвитку молокопродуктового підкомплексу України. Економіка АПК, 2018, №4. С. 42-50.
4. Россоха В.В., Петриченко О.А. Розвиток ринку молока та молокопродукції в Україні. Економіка АПК, 2018, №8. С. 43-54.
5. Микитюк В.М., Чугаєвська С.В. Адаптація підприємств молокопродуктового підкомплексу України до міжнародних стандартів якості та безпечності харчової продукції: нормативно-правові та статистичні аспекти. Економіка АПК, 2018, №8. С. 68-76.
6. Кириленко І.Г., Івченко В.Є., Дем'янчук В.В. Основні тенденції розвитку світового продовольчого ринку та виробництво продовольства в Україні. Економіка АПК, 2018, №9. С. 34-45. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201809034>
7. Воляк Л.Р., Галіцька А.С. Аналіз виробництва молока та молочних продуктів в Україні [Електронний ресурс]. Економіка і суспільство, 2018, випуск 19. С. 1393-1399. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-19-208> Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/19_ukr/208.pdf
8. Федулова І. Ринок молочної продукції України: можливості та загрози [Електронний ресурс]. Товари і ринки, 2018, №1. С. 15-28. Режим доступу: [http://tr.knute.edu.ua/files/2018/01\(25\)/04.pdf](http://tr.knute.edu.ua/files/2018/01(25)/04.pdf)
9. Мудрак Р. П., Лагодієнко В. В. Агроінфляція та індекс споживчих цін на продовольчі товари: порівняльний аналіз «Україна – ЄС». Економіка України, 2018, №1. С. 28-39.
10. Лагодієнко В.В., Лагодієнко Н.В. Сільськогосподарська діяльність селянських домогосподарств України: роль, стан та перспективи. Український журнал прикладної економіки, 2019, Том 4, № 2. С. 32-44. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2019-2-4>
11. Патица Н.І. Конкурентоспроможність та позиціонування України на світовому ринку молочної продукції. Економіка АПК, 2019, №5. С. 77-86. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201905077>
12. Попко О.В. Маркетингове дослідження світового ринку молочної продукції та місця України в ньому [Електронний ресурс]. Вісник економічної науки України, 2019, №1. С. 106-113. Режим доступу: <http://www.venu-journal.org/download/2019/16-Popko.pdf>
13. Шевченко А.В., Табачук Н.О. Сучасний стан ринку молочної продукції та забезпечення її якості в умовах євроінтеграції України [Електронний ресурс]. Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2019, Серія «Економіка», випуск 27, частина 2. С. 101-107. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2019-27-40> Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/27_2_2019ua/20.pdf
14. Тваринництво (1990-2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/tvar_u.html

15. Статистичний збірник «Сільське господарство України 2019». К.: Державна служба статистики України, 2020. 230с.
16. Статистичний збірник «Сільське господарство України 2008». К.: Державний комітет статистики України, 2009. 361с.
17. Статистичний збірник «Сільське господарство України 2009». К.: Державний комітет статистики України, 2010. 367с.
18. Статистичний збірник «Сільське господарство України 2014». К.: Державна служба статистики України, 2015. 279с.
19. Виробництво окремих видів промислової продукції (1990-2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_rik/prm_rik_u/vov2005_u.html
20. Ruslan Mudrak, Iryna Nyzhnyk, Volodymyr Lagodiienko, Nataliia Lagodiienko Impact of Seasonal Production on the Dynamics of Prices for Meat and Dairy Products in Ukraine. TEM Journal. Volume 8, Issue 4, Pages 1159-1168.
21. OECD-FAO Agricultural Outlook 2020-2029, by variable [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://stats.oecd.org/#>

References

1. Kozak, O.A. (2018). Milk sector development in the context of ensuring of food safety in Ukraine. The Economy of Agro-Industrial Complex, No2, 14-22. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201802014> [in Ukr.]
2. Kozak, O.A. (2020). Development of world production and trade in dairy products. The Economy of Agro-Industrial Complex, No2, 84. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202002084> [in Ukr.]
3. Petrychenko, O.A. (2018). Trends and peculiarities of development of dairy product subcomplex in Ukraine. The Economy of Agro-Industrial Complex, No4, 42-50. [in Ukr.]
4. Rossokha, V.V., Petrychenko, O.A. (2018). Development of the market of milk and dairy products in Ukraine. The Economy of Agro-Industrial Complex, No8, 43-54. [in Ukr.]
5. Mykytiuk, V.M., Chuhaievska, S.V. (2018). Adaptation of enterprises of the dairy product subcomplex of Ukraine to the international standards of quality and safety of food: normative-legal and statistical aspects. The Economy of Agro-Industrial Complex, No8, 68-76. [in Ukr.]
6. Kyrylenko, I.H., Ivchenko, V.Ye., Demianchuk, V.V. (2018). Main trends in the development of the world food market and food production in Ukraine. The Economy of Agro-Industrial Complex, No9, 34-45. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201809034> [in Ukr.]
7. Voliak, L.R., Galitska, A.S. (2018). Analysis of production of milk and milk products in Ukraine. Economy and society, Issue 19, 1393-1399. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-19-208> Retrieved from http://economyandsociety.in.ua/journal/19_ukr/208.pdf [in Ukr.]
8. Fedulova, I. (2018). Dairy products market in Ukraine: opportunities and threats. Goods and markets, No1, 15-28. Retrieved from [http://tr.knute.edu.ua/files/2018/01\(25\)/04.pdf](http://tr.knute.edu.ua/files/2018/01(25)/04.pdf) [in Ukr.]
9. Mudrak, R., Lagodiienko, V. (2018). Aggroinflation and consumer price index for foodstuffs: Ukraine-EU comparative analysis. Economy of Ukraine, No1, 28-39. [in Ukr.]
10. Lagodiienko, V., Lagodiienko, N. (2019). Agricultural activities of the rural households of Ukraine: role, condition and prospects. Ukrainian Journal of Applied Economics. Vol. 4, No 2, 32-44. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2019-2-4> [in Ukr.]
11. Patyka, N.I. (2019). Competitiveness and positioning of Ukraine on the world market of dairy products. The Economy of Agro-Industrial Complex, No5, 77-86. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201905077> [in Ukr.]
12. Popko, O.V. (2019). Marketing research of the world dairy market and Ukraine's place in it. Herald of the Economic Sciences of Ukraine, No1, 106-113. Retrieved from <http://www.venu-journal.org/download/2019/16-Popko.pdf> [in Ukr.]
13. Shevchenko, A., Tabachuk, N. (2019). The current state of the dairy market and its quality assurance in the context of Ukraine's european integration. Scientific bulletin of Uzhhorod university, Series «Economics», Issue 27, Part 2, 101-107. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2019-27-40> Retrieved from http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/27_2_2019ua/20.pdf [in Ukr.]
14. State Statistics Service of Ukraine (2020). Stock – breeding (1990-2019). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/tvar_u.html [in Ukr.]
15. Statistical yearbook «Agriculture of Ukraine 2019» (2020). Kyiv: State statistics service of Ukraine. [in Ukr.]
16. Statistical yearbook «Agriculture of Ukraine 2008» (2009). Kyiv: State statistics committee of Ukraine. [in Ukr.]
17. Statistical yearbook «Agriculture of Ukraine 2009» (2010). Kyiv: State statistics committee of Ukraine. [in Ukr.]
18. Statistical yearbook «Agriculture of Ukraine 2014» (2015). Kyiv: State statistics service of Ukraine. [in Ukr.]
19. State Statistics Service of Ukraine (2020). Output of some types industrial products (1990-2019). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_rik/prm_rik_u/vov2005_u.html [in Ukr.]
20. Ruslan Mudrak, Iryna Nyzhnyk, Volodymyr Lagodiienko, Nataliia Lagodiienko Impact of Seasonal Production on the Dynamics of Prices for Meat and Dairy Products in Ukraine. TEM Journal. Volume 8, Issue 4, Pages 1159-1168 [in Eng.]
21. OECD (2020). OECD-FAO Agricultural Outlook 2020-2029, by variable. Retrieved from <https://stats.oecd.org/#> [in Eng.]

Надійшла / Paper received: 16.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 339:338.34.055:616-036.22
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-41

ПІЮРЕНКО І. О.
Миколаївський національний аграрний університет

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті досліджуються напрями підвищення економічної стійкості харчових підприємств в умовах кризи, яка склалась в українській економіці та способи вирішення проблем конкурентоспроможності в таких умовах за допомогою поглибленого аналізу стійкості підприємства.

Метою цієї статті є розробка рекомендацій теоретичного і прикладного характеру з підвищення економічної стійкості харчових підприємств в умовах кризи.

Запропоновано методику здійснення аналізу економічної стійкості підприємства з метою виявлення та запобігання несприятливих економічних факторів, які впливають на результати діяльності харчових підприємств і опрацювання яких сприяють у прийнятті раціональних фінансових управлінських рішень. Проаналізовано ринок харчових продуктів в період економічної кризи та в період виходу економіки з кризового стану. Запропоновано поглибити дослідження в напрямку соціальної стійкості як одного з основних чинників впливу на економічну стійкість підприємства.

В умовах економічної кризи пошуки підвищення економічної стійкості харчового підприємства є нагальною та необхідною складовою процесу виходу з кризи не лише на мікро- але і на макрорівнях. Оскільки більшість підприємств не мають соціальної орієнтації бізнесу, і нестача кваліфікованих працівників викликають необхідність створення нової соціально-зорієнтованої системи підвищення економічної стійкості харчового підприємства на основі соціальних стратегій розвитку підприємства. Така система повинна містити наступні елементи:

- політика зайнятості, повинна охоплювати всі можливі заходи спрямовані на забезпечення підприємства персоналом висококваліфікованого рівня, створення необхідних умов праці, забезпечення гаранту безпеки праці, кар'єрний ріст і ріст заробітної плати;

- політика навчання, що передбачає всі можливі заходи для підвищення кваліфікації працівників і заохочення прагнень до професійного зростання;

- політика оплати праці, яка включає елементи достатньо високої, заробітної плати у співвідношенні досвід-здібності-відданість, пільги, заохочення, тощо.

Ключові слова: економічна стійкість, конкурентоспроможність, фінансові показники, рентабельність, харчова промисловість.

PIURENKO I.
Mykolaiv National Agrarian University

INCREASING THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF FOOD ENTERPRISES IN A CRISIS

The article investigates the directions of increasing the economic stability of food enterprises in the crisis in the Ukrainian economy and ways to solve the problems of competitiveness in such conditions through in-depth analysis of the stability of the enterprise.

The purpose of this article is there is a development of recommendations of theoretical and applied character on increase of economic stability of the food enterprises in the conditions of crisis.

The method of analysis of economic stability of the enterprise is offered for the purpose of revealing and prevention of adverse economic factors influencing results of activity of the food enterprises and processing of which promote acceptance of rational financial administrative decisions. The food market during the economic crisis and during the exit of the economy from the crisis is analyzed. It is proposed to deepen research in the direction of social stability as one of the main factors influencing the economic stability of the enterprise.

In the conditions of economic crisis, the search for increasing the economic stability of the food enterprise is an urgent and necessary component of the process of overcoming the crisis not only at the micro but also at the macro levels. Since most companies do not have a social orientation of business, and the lack of skilled workers necessitates the creation of a new socially oriented system to increase the economic sustainability of the food company based on social strategies for enterprise development. Such a system must contain the following elements:

- employment policy should cover all possible measures aimed at providing the company with highly qualified personnel, creating the necessary working conditions, ensuring the guarantor of occupational safety, career growth and wage growth;

- training policy, which provides all possible measures to improve the skills of employees and encourage the pursuit of professional growth;

- remuneration policy, which includes elements of a sufficiently high salary in the ratio of experience-ability-devotion, benefits, incentives, etc.

Key words: economic stability, competitiveness, financial indicators, profitability, food industry.

Вступ

Незалежно від економічної кризи, в країні спостерігається розвиток ринкових відносин, який супроводжується активним формуванням підприємництва, створенням нових підприємств в галузі харчової промисловості. Особливістю такого бізнесу є низька економічна стійкість харчових підприємств. Тому аналіз економічних процесів на рівні підприємства та поглиблене дослідження пов'язаних з їх діяльністю

економічних процесів має важливе значення не тільки в процесі ринкових відносин, а особливо в період економічної кризи в країні. Ось тут і виникає нагальна необхідність у прийнятті управлінських рішень направлених на підвищення економічної стійкості підприємства, що можна забезпечити лише за допомогою професійного економічно-фінансового аналізу діяльності підприємства, що здійснюється за допомогою ряду економічних та фінансових показників, розрахованих на основі фінансової звітності та додаткових показників бухгалтерського обліку на підприємстві. На такому етапі управління виникає необхідність глибокого визначення наявних можливостей підприємства щодо досягнення і підтримання стійкого і ефективного розвитку бізнесу. А головне – досягнення позитивних результатів в вирішенні проблем підприємствами впливає на економічну стійкість на всіх інших рівнях управління виробничим процесом.

Проблематикою економічної стійкості харчових підприємств займаються науковці постійно, що підтверджує актуальність даного питання у працях Ткаченко С.М. [1], Левицького В. [2], Вініченка І. [3], Мельничука Ю.М. [4], Краснолуцької О.В. [5], Ткачук І.Г. [6], Лагодієнко В.В. [7] та багато інших.

Ткаченко С.М. зазначає, що проблема визначення економічної стійкості підприємств будь-якої форми власності як категорії управлінського процесу щодо її забезпечення поки досліджена недостатньо повно. І не зважаючи на те, що сьогодні це поняття вже введене в економічну практику підприємств, в узагальненому вигляді суть економічної стійкості не досліджена [1]. Варто погодитись з науковцем, оскільки питаннями економічного аналізу стійкості підприємств можуть займатись лише обізнані фахівці, яких так бракує на сучасних підприємствах, тому по суті, бізнес може виявитись незахищеним в умовах кризи.

Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку суспільства зумовлюють спрямованість діяльності підприємств на досягнення економічної стійкості. Підвищені вимоги до забезпечення стійкої виробничо-господарської, фінансово-економічної та організаційно-управлінської діяльності підприємств вимагають розроблення й реалізації ефективних підходів управління підприємством, серед яких головне місце належить соціальним стратегіям управління й розвитку. Оскільки внесення соціальної компоненти у загальний процес управління підприємством сприятиме його розвитку паралельно з підвищенням його економічної стійкості [2]. Людина стоїть в центрі всього. Тому задоволення потреб суспільства є основним завданням будь якого бізнесу. І людський фактор повинен обов'язково враховуватись при здійсненні оцінки діяльності підприємства.

Під економічною стійкістю різні автори розуміють складне, комплексне поняття, як і саму господарську діяльність. Визначень економічної стійкості в різній редакції є кілька десятків. "Економічний" означає творчий процес, який виробляє благо чи задовольняє потреби людини або господарюючого суб'єкта. Значить і економічна стійкість може бути застосована для характеристики суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність, результатів цієї діяльності і її наслідків як для самого суб'єкта, так і для його оточення [3].

Досліджуючи економічну стійкість харчових підприємств, необхідно відмітити, що ця характеристика діяльності вміщує широку низку показників, що розкривають і синтезують результативність інших складових фінансової стійкості підприємства, насамперед обсяг і структуру власних засобів, рівень доходності й прибутковості, норму прибутку на власний капітал, дотримання встановлених показників ліквідності, ефективність власного капіталу, обсяг створеної доданої вартості, рентабельність, ліквідність та інші важливі показники. Підтримання підприємством фінансової стійкості дає змогу зберегти конкурентоспроможність на ринку харчового виробництва та економічну ефективність підприємства в цілому. Проте це дуже складне завдання [4].

Мета та завдання статті

Метою статті є розробка рекомендацій теоретичного і прикладного характеру з підвищення економічної стійкості харчових підприємств в умовах кризи.

Для досягнення визначеної мети та відповідно до логіки наукового дослідження було поставлено завдання – здійснити методологічну ідентифікацію теоретико-концептуальних положень дослідження економічної стійкості харчових підприємств в умовах кризи та обґрунтувати необхідність створення нової соціально-зорієнтованої системи підвищення економічної стійкості харчового підприємства на основі соціальних стратегій розвитку підприємства.

Методика досліджень

Сукупність методів дослідження становить методологію аналізу економічних явищ, основних законодавчих актів та законів, закономірностей, факторів та показників, а саме методи узагальнення, порівняння, хронологізації, економіко-фінансового аналізу. Для аналізу і наочного відображення стану ринку харчового виробництва використано складну пелюсткову діаграму з використанням маркерів за допомогою програми Microsoft Excel. Для досягнення відображення кінцевих результатів діяльності застосовано ряд показників та коефіцієнтів, що використовуються при фінансовому аналізі стійкості харчових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проаналізувавши підходи до економічної категорії поняття «економічної стійкості», економічну стійкість харчового підприємства пропонуємо розглядати як:

- відображення стану рівноваги підприємства;
- взаємопов'язану сукупність структурних елементів, які об'єднані між собою єдиною метою;
- максимально-раціональне використання власного потенціалу;
- уміння реагувати і протистояти внутрішнім та зовнішнім негативним факторам впливу;
- стан підприємства, де формується найоптимальніша система управління стабільним і прогресивним розвитком харчового підприємства.

Господарювання в умовах економічної кризи вимагає упровадження й використання сучасних інструментів управління ресурсним потенціалом підприємств, де особливу роль відіграє формування і зміцнення інтелектуально-кадрового потенціалу підприємства як передумови забезпечення його економічної стійкості [2]. Тому збільшується значення питання забезпечення кадрової, соціальної та комунікаційної складових економічної стійкості підприємства. Виходячи з того, що криза стосується не лише сфери підприємництва, а й всіх сфер економічних відносин, а головне – соціальної сфери, ми пропонуємо враховувати наступні структурні елементи економічної стійкості для харчового підприємства (рис. 1). Аналіз кожної складової економічної стійкості харчового підприємства є особливо важливим аналізом і потребує досвіду спеціалістів на підприємстві, це допоможе в управлінських рішеннях і забезпечить зниження ризиків. Проаналізувавши підходи науковців до даної проблематики, ми дійшли висновку, що найбільш впливовою і важливою є соціальна стійкість.

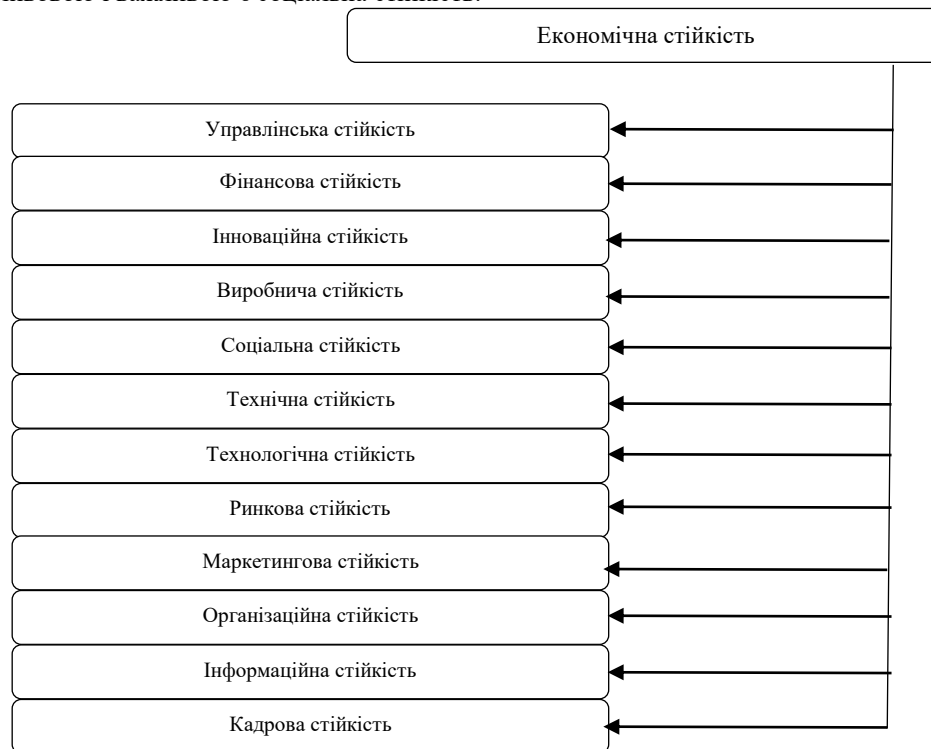


Рис. 1. Структурні елементи економічної стійкості харчового підприємства*

* власна розробка автора

Оскільки харчова промисловість, задіяна у формуванні експортного потенціалу нашої держави, може позитивно впливати на економічне зростання України, то вона є пріоритетом у забезпеченні економічної безпеки держави і досягненні високої національної конкурентоспроможності країни. Також потрібно зазначити, що важливість харчової промисловості для економіки нашої країни зумовлена обсягом податкових надходжень, які вона забезпечує [5].

Розглянемо обсяги реалізованої продукції харчової промисловості підприємствами України за 2019 рік, результати відображено на рис. 2.

Розглянувши структуру харчового виробництва в Україні, спостерігаємо за рівнем попиту на харчові продукти. Так, бачимо, що олія і жири, м'ясо і м'ясні вироби, молокопродукти займають перші місця в сфері харчування. Для того, щоб виявити проблемні фактори впливу на економічну стійкість харчового підприємства варто проаналізувати стан реалізації харчових продуктів в період економічної кризи, це дасть змогу виявити реальну картину попиту на продукцію в періоді занепаду економіки (рис. 3).

Спостереження і аналіз показали, що в період економічної кризи найбільшим попитом користувалися продукти першої необхідності, а саме, хліб, хлібобулочні та борошняні вироби. Покращення попиту на різноманітні продукти харчування у 2019 році свідчить про вихід країни з економічної кризи і дає можливість науковцям проаналізувати і виявити ряд факторів, що можуть впливати на стан виробництва харчових продуктів. Також створити моделі запобігання, тобто антикризові моделі, кризових ситуацій.

Розглянемо питання зміни обсягів виробництва основних видів продукції харчової промисловості, показники та розрахунки темпів приросту наведено в табл. 1.

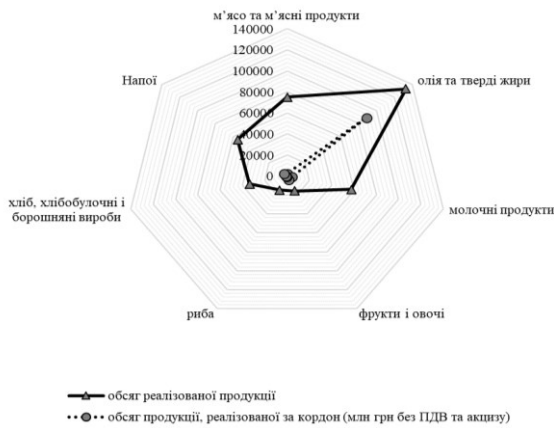


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції харчової промисловості підприємствами України у 2019 році, млн. грн.*
*побудовано автором за даними [7]

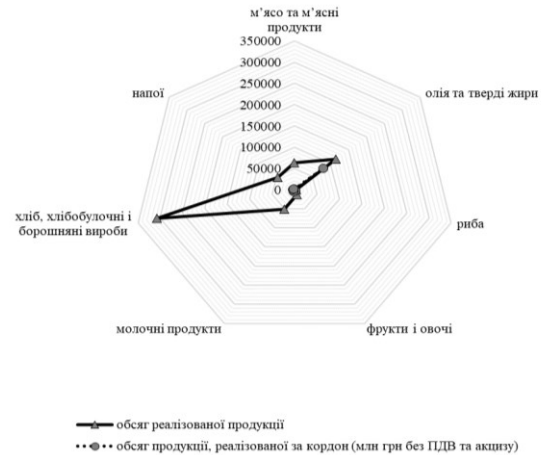


Рис. 3. Обсяг реалізованої продукції харчової промисловості підприємствами України у 2016 році в період економічної кризи, млн. грн.*
*побудовано автором за даними [7]

За результатами розрахунків виявлено, що в період економічної кризи в країні починає занепадати бізнес відповідно до зниження платоспроможності населення, проте харчування займає важливу роль в соціальній сфері, і потребує поглибленого вивчення. В 2015 році мав місце значний стрибок показника темпів приросту, це пов'язане з тим, що попередні роки були спадаючими у даній сфері, і різка зміна обсягів виробництва відобразилась збільшенням показника темпів приросту у цьому році.

Таблиця 1

Зміна обсягів виробництва основних видів продукції харчової промисловості, $\pm\%$ *

Продукт харчування	Період				
	2004-2005	2009-2010	2014-2015	2016-2017	2018-2019
Продукти харчування, всього	17,5	10,7	44,4	8,5	13,4
в т.ч.: хліб і хлібопродукти	-1,1	12,3	60,6	11,1	8,4
м'ясо та м'ясні продукти	30,3	2	31,3	7,3	20,9
риба та продукти з риби	29,8	5,1	60,2	5,1	1,7
молоко, сир та яйця	23,4	21,9	28,5	14,1	20,8
олія та жири	24	9,6	45,5	13,4	15,4
фрукти	20,6	5,1	72,4	-1,8	15,2
овочі	-8,3	14,5	30,8	-6,4	10,3
цукор	27,5	57,5	36	17,8	6,8

*розраховано автором за даними [7]

Слід врахувати, що модель підвищення економічної стійкості підприємства складається з сукупності елементів, які тісно взаємопов'язані між собою. В основі всіх складових лежить потреба, яка зорієнтована на людину, а отже соціальна сфера, що є дуже важливим критерієм [7, 8, 9].

Коли бізнес буде соціально зорієнтований на задоволення потреб людини, то це дасть змогу задовольнити два ефекти: з однієї сторони – збільшити попит на продукти виробництва, з іншої – збільшити обсяги реалізації продукції.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, в умовах економічної кризи пошуки підвищення економічної стійкості харчового підприємства є нагальною та необхідною складовою процесу виходу з кризи не лише на мікро- але і на макрорівнях. Оскільки більшість підприємств не мають соціальної орієнтації бізнесу, і нестача кваліфікованих працівників викликають необхідність створення нової соціально-зорієнтованої системи підвищення економічної стійкості харчового підприємства на основі соціальних стратегій розвитку підприємства. Така система повинна містити наступні елементи:

- політика зайнятості, повинна охоплювати всі можливі заходи спрямовані на забезпечення підприємства персоналом висококваліфікованого рівня, створення необхідних умов праці, забезпечення гаранту безпеки праці, кар'єрний ріст і ріст заробітної плати;
- політика навчання, що передбачає всі можливі заходи для підвищення кваліфікації працівників і заохочення прагнень до професійного зростання;
- політика оплати праці, яка включає елементи достатньо високої, заробітної плати у співвідношенні

досвід-здібності-відданість, пільги, заохочення, тощо.

Забезпечення суспільних потреб праці зумовить працівників віддано працювати і відповідно будуть вирішені супутні проблеми забезпечення економічної стійкості харчового підприємства: підвищення якості виготовленої продукції, безперервність виробництва, низький або нульовий рівень нестач, втрат, злочинності, тощо. Проте економія на працівниках є шляхом до зменшення економічної стійкості підприємства.

Закордонний досвід показує, що підвищення економічної стійкості в умовах кризи може забезпечуватись за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств шляхом впровадження стимулювання зниження виробничих витрат за рахунок зменшення нестач і відповідно собівартості продукції, використання альтернативних джерел енергії; запровадження міжнародних стандартів якості; застосування заходів спрямованих на розвиток малого бізнесу харчового виробництва як одного з основних напрямів створення робочих місць і підвищення доходів населення в період економічної кризи.

Література

1. Ткаченко С. М. Сутність економічної стійкості підприємств та її складові [Електронний ресурс]. Ефективна економіка, 2011, № 5. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1350>
2. Левицький В. Розроблення системи підвищення економічної стійкості підприємства на основі соціальних стратегій розвитку підприємства [Електронний ресурс]. Будуємо нову Україну, 2010, №3. С. 238-245. Режим доступу: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4598/Levyts%27kyy_Rozroblennya_systemy.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. Вінченко І., Крючок С. Економічна стійкість підприємства та її складові [Електронний ресурс]. Агросвіт, 2016, № 24. Режим доступу: file:///C:/Users/Lenovo%20S145/Downloads/agrosvit_2016_24_4.pdf
4. Melnychuk Yu. M. Application of systematic approaches to assessing the effectiveness of the bank in conditions of financial independence of the region [Електронний ресурс]. Economics' Horizons, 2019, № 1(8). P. 36–43. Режим доступу: <http://eh.udpu.edu.ua/article/view/170023>
5. Краснолуцька О.В. Аналіз функціонування та тенденцій організаційного розвитку харчової промисловості України. Економіка та управління національним господарством, 2019, №3 (14). С. 66-70.
6. Ткачук І.Г., Мельничук Ю.М. Господарський механізм мікрорівневого стратегічного розвитку незалежного регіону. Актуальні проблеми розвитку регіону, 2019, вип. 15., Т. 2. С. 140-147.
7. Лагодієнко В.В. Реалізація інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності у харчовій галузі. Бізнес-Навігатор: науково-виробничий журнал Міжнародного університету бізнесу і права. Херсон, 2013. - №2(31). С. 178-183.
8. Лагодієнко В.В., Лагодієнко Н.В. Моделювання оцінки інноваційної спроможності промислових підприємств. Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». №1 (28), 2019. С. 280-289.
9. Промисловість [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm

References

1. Tkachenko S. M. (2011). The essence of economic stability of enterprises and its components. *Efektivna Ekonomika*. 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1350>
2. Levytskyi V. (2010). Development of a system for increasing the economic stability of the enterprise on the basis of social strategies for enterprise development. *Buduemo Novu Ukrainu*. 3. P. 238-245. Retrieved from: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4598/Levyts%27kyy_Rozroblennya_systemy.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. Vinichenko I. & Kriuchok S. (2016). Economic stability of the enterprise and its components. *Ahrosvit*. 24. Retrieved from: file:///C:/Users/Lenovo%20S145/Downloads/agrosvit_2016_24_4.pdf
4. Melnychuk Yu. M. (2019). Application of systematic approaches to assessing the effectiveness of the bank in conditions of financial independence of the region. *Economics' Horizons*. 1(8). p. 36–43. Retrieved from: <http://eh.udpu.edu.ua/article/view/170023>
5. Krasnolutska O.V. (2019). Analysis of the functioning and trends of organizational development of the food industry of Ukraine. *Ekonomika Ta Upravlinnia Natsionalnym Hospodarstvom*. 3 (14). p. 66-70.
6. Tkachuk I.H. & Melnychuk Yu.M. (2019). Economic mechanism of micro-level strategic development of the independent region. *Aktualni Problemy Rozvytku Rehionu*. 15 (2). p. 140-147.
7. Lagodiienko V.V. Realization of investment support of innovation activity in the food industry. *Business Navigator: Research and Production Journal of the International University of Business and Law*. - Kherson, - 2013. - №2 (31). - P. 178-183.
8. Lagodiienko V.V., Lagodiienko N.V. Modeling of assessment of innovative capacity of industrial enterprises. *Collection of scientific works "Financial and credit activities: problems of theory and practice"*. №1 (28), 2019. pp. 280-289.
9. State Statistics Service of Ukraine (2020). *Industry*. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm

Надійшла / Paper received: 17.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 631.162

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-42

БАКУН Ю. О.

Національний університет біоресурсів та природокористування, м. Київ, Україна

КСЕНОФОНТОВ М. М.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДОРАДЧОГО СУПРОВОДУ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Проведено аналіз організаційної реструктуризації суб'єктів господарювання м'ясопереробної промисловості, за результатами якого встановлено наявність збитково працюючих підприємств у всіх групах суб'єктів господарювання. Зазначена обставина та важливість м'ясопереробної промисловості у забезпеченні продовольчої безпеки населення по м'ясу і м'ясним продуктам обумовлюють актуальність формування суспільної платформи, функціонування якої, сприяло би підвищенню взаємодії різних суспільних сил, зокрема участі різних організаційно-правових форм дорадчих служб у підвищенні ефективності суб'єктів м'ясопереробної промисловості.

Визначено п'ять характерних блоків логістичної діяльності м'ясопереробних підприємств: постачання м'ясної сировини, постачання матеріально-технічних ресурсів, складське господарство та холодильне обладнання, виробництво м'ясної продукції, реалізація м'ясної продукції. П'ять видів логістики відносно блоків логістичної діяльності та акценти дорадчого супроводу за кожним із виділених блоків визначені також.

Ключові слова: підприємства м'ясопереробної промисловості, логістична діяльність, блоки логістичної діяльності м'ясопереробних підприємств, види логістики, дорадчий супровід, конкурентоспроможність підприємств м'ясопереробної промисловості.

BAKUN Y.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine);

KSENOFONTOV M.

National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics"

FEATURES OF ADVISORY SUPPORT OF LOGISTICS ACTIVITY OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

Modern conditions in the world economy are characterized by intensification of processes of liberalization of economic relations, one of the characteristic manifestations of which for Ukraine is the process of European integration, resulting in increased competition in domestic and foreign markets for domestic businesses. This necessitates the need to increase the competitiveness of its products both by improving its quality and in relation to the organization of economic processes.

The analysis of organizational restructuring of business entities of the meat processing industry is carried out, as a result of which the presence of unprofitable enterprises in all groups of economic entities have been determined. The indicated circumstance and significance of the meat processing industry in ensuring food security of the population for meat and meat products is conditioned the relevance of the formation of a public platform. The functioning of this platform would facilitate to increase the interaction of various public forces, particularly the participation of different organizational and legal forms of advisory services in improving the efficiency of business entities of meat processing industry.

Five characteristic blocks of logistics activity of meat processing enterprises have been determined: supply of raw meat, supply of material and technical resource, warehousing and refrigeration equipment, production of meat products, sale of meat products. The five types of logistics in relation to the blocks of logistic activity and the accents of advisory support for each of the selected blocks have been identified also.

Key words: meat processing enterprises, logistic activity, blocs of logistic activity of meat processing enterprises, types of logistics, advisory support, competitiveness of meat processing enterprises.

Постановка проблеми. Сучасні умови у світовій економіці характеризуються інтенсифікацією процесів лібералізації господарських зв'язків, одним з характерних проявів чого для України є процеси євроінтеграції, наслідком чого для вітчизняних суб'єктів господарювання є посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Це обумовлює потребу підвищення конкурентоспроможності своєї продукції як за рахунок підвищення її якості, так і відносно організації господарських процесів.

Зазначене повною мірою має відношення і до підприємств м'ясопереробної промисловості, внаслідок обґрунтованості сподівань щодо реальних можливостей їх подальшого розвитку та позиціонування на внутрішньому та зовнішньому ринках. Причина зазначеного полягає у тому, що дана галузь має відносні конкурентні переваги внаслідок сприятливості ґрунтово-кліматичних умов держави щодо вирощування худоби, птиці та виробництва м'ясних продуктів та наявності досвіду у населення щодо здійснення даного виду виробництва. Загальний рівень конкурентоспроможності формується від конкурентоспроможності окремих складових господарської діяльності, серед сукупності видів якої вагомим місцем має логістична діяльність, завдяки якій може бути забезпечено збалансування обсягів постачання м'ясної сировини й інших ресурсів, функціонування складського господарства та здійснення поставок готової продукції споживачам.

У загальній сукупності м'ясопереробних підприємств значна питома вага належить малим та середнім за розміром підприємствам, спеціалісти яких потребують дорадчої підтримки з різних

господарських питань, зокрема щодо здійснення логістичної діяльності, що й підтверджує актуальність дослідження у теоретичному та практичному відношенні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема дорадчого супроводу логістичної діяльності у суб'єктів господарювання м'ясопереробної промисловості є багатоаспектною. З боку нашого дослідження умовно можна виділити такі змістовні блоки: логістична діяльність, м'ясопереробні підприємства, дорадчий супровід. Дослідженню її окремих складових присвятили увагу багато вчених. Так, серед учених, предметом уваги яких були питання розвитку логістичної діяльності можна зазначити таких як: Омельченко В.Я. [5], Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. [7], Сумець О. М. [8]. Серед тих, хто присвятив свою увагу дослідженню питань у м'ясопереробній промисловості, можна зазначити таких як Ішук С. [1], Панкратов А. [6], а серед тих, хто спеціалізувався на вивченні питань дорадництва – Кропивко М.Ф. [3], Лонг Д. (Long D.) [11], Пасчен Ю. (Paschen J.-A.), Рейчелт Н. (Reichelt N.), Кінг Б. (King B.), Айре М. (Ayre M.), Нетл Р. (Nettle R.) [12]. У свою чергу серед учених, хто досліджував питання логістики на ринках м'яса та м'ясних продуктів, можна зазначити Березіну Л., Самойлік І., Сосновську О. [10] та багато інших.

Виходячи із вищезазначеного проблема дорадчого супроводу логістичної діяльності у м'ясопереробних підприємствах є важливою у теоретичному та практичному відношенні.

Мета статті полягає у визначенні особливостей дорадчого супроводу логістичної діяльності у підприємствах м'ясопереробної промисловості..

Методологія дослідження. За теоретичний базис статті слугував діалектичний метод пізнання й системний метод до дослідження питань дорадчого супроводу логістичної діяльності в підприємствах м'ясопереробної промисловості. У дослідженні було використано загальнонаукові методи пізнання, а саме: методи аналізу, синтезу, експертний, статистичний, графічний, метод узагальнення. Метод порівняльного аналізу, статистичний та графічний були використані при аналізі ролі окремих груп суб'єктів господарювання в м'ясопереробній промисловості; аналізу та синтезу – при розкритті особливостей логістичної діяльності за ланцюгами товарного руху у межах даного під комплексу; експертний метод – для розкриття специфіки дорадчого супроводу логістичної діяльності в досліджуваних суб'єктах господарювання, метод узагальнення для формування висновків дослідження.

Виклад основного матеріалу. М'ясопереробні підприємства є вагомою групою товаровиробників в економіці та в агропромисловому виробництві. Вони здійснюють заготівлю і забій худоби, інших тварин, птиці та виготовляють м'ясо, м'ясні консерви, ковбасні вироби, напівфабрикати, інші харчові вироби, сухі тваринні корми, медичні препарати тощо. За вартістю виробленої продукції зазначена галузь посідає перше місце в харчовій промисловості. Асортимент продукції суб'єктів господарювання м'ясопереробної промисловості становить близько 400 найменувань.

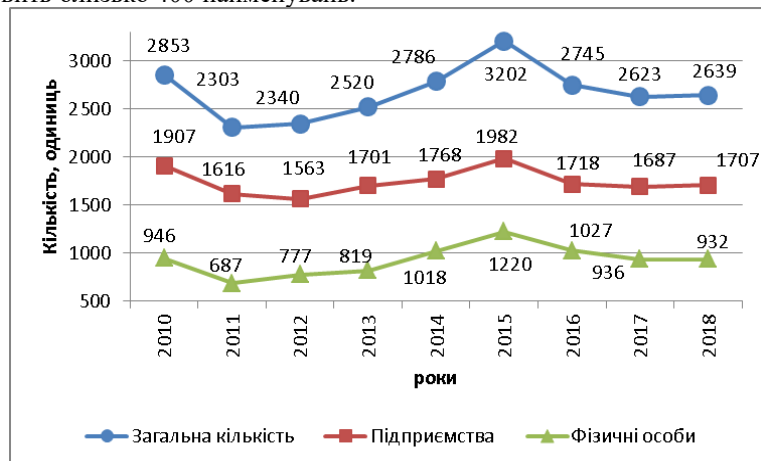


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів господарювання у виробництві м'яса та м'ясних продуктів в Україні за 2010-2018 рр. Джерело: [2].

За період з 2010 по 2018 рр. загальна кількість суб'єктів господарювання м'ясопереробної промисловості мала суттєві коливання по роках при переважаючій тенденції як скорочення їхньої загальної кількості, так і кількості їхніх основних груп: підприємств та фізичних осіб (рис. 1). Зазначене проявилось у скороченні: загальної кількості суб'єктів господарювання на 7,5 % до 2639 одиниць, підприємств – на 10,5% до 1707 одиниць, фізичних осіб – на 1,5 % до 932 одиниць. Як нехарактерний для загальної тенденції слід вказати на 2015 р., коли відбулося суттєве підвищення кількості суб'єктів господарювання двох основних груп й відповідно і їхньої загальної кількості.

Певною мірою відзначається і коливання по аналізованих роках кількості суб'єктів господарювання усередині двох основних груп. Розподіл за кількістю та за питомою вагою підприємств та фізичних осіб за суб'єктами великого, середнього, малого та мікропідприємництва у м'ясопереробній промисловості за 2018 р. представлено на рисунку 2 та на рисунку 3.

Аналіз розподілу кількісного складу суб'єктів підприємництва між групами вказує на чітку тенденцію переважання від групи «суб'єкти великого підприємництва» до групи «суб'єкти мікропідприємництва» серед підприємств та від групи «суб'єкти середнього підприємництва» до групи «суб'єкти мікропідприємництва» серед фізичних осіб. У 2018 р. серед підприємств м'ясопереробної промисловості налічувалось 12 суб'єктів великого підприємництва, що складало 1 % від їхньої загальної кількості. Склад групи «суб'єкти середнього підприємництва» налічував 125 підприємств, що характеризувався часткою у 7 %. Чітке переважання суб'єктів малого та мікропідприємництва проявилось в таких показниках – 269 та 1301 підприємств, що у відносному виразі було еквівалентно – 16 та 76 % відповідно (рис. 2).

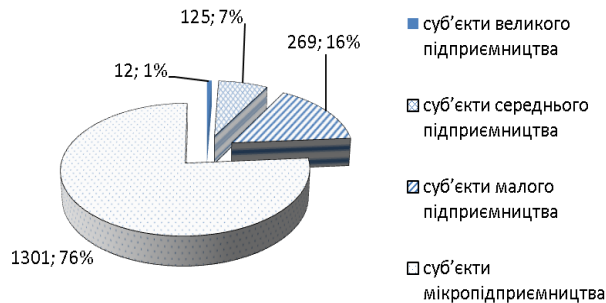


Рис. 2. Розподіл сукупності підприємств м'ясопереробної промисловості України за їх групами у 2018 р., (одиниць, %). [2]

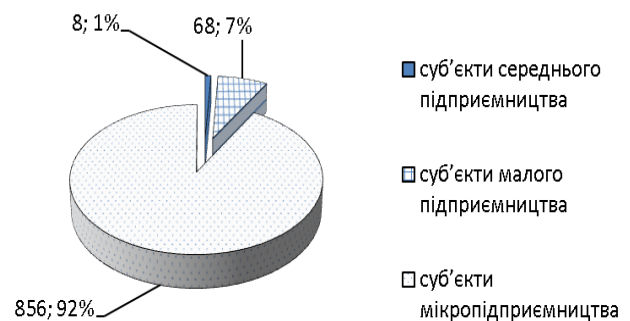


Рис. 3. Розподіл сукупності фізичних осіб у м'ясопереробній промисловості України за їх групами у 2018 р., (одиниць, %). [2]

Аналогічна тенденція також мала місце і по розподілу між групами фізичних осіб у м'ясопереробній промисловості в аналізованому році. Їх переважна більшість належала до групи «суб'єкти мікропідприємництва», що характеризувався кількістю в 856 осіб або часткою в 92 %. Решта була розподіла між групами суб'єктів малого та середнього підприємництва, до складу яких входило – 68 та 8 осіб, що у відносному вираженні відповідало рівням у 7 та 1% від їхньої загальної кількості (рис. 3).

Аналіз обсягів реалізованої продукції за групами м'ясопереробних підприємств, зокрема у 2018 р., дає підстави зробити висновок про переважання потенціалу у більших за розміром підприємств. Не зважаючи на незначний кількісний склад суб'єктів великого підприємництва (12 підприємств та 1 %) даною групою було реалізовано продукції на 50480 млн грн., що у відносному вираженні дорівнювало 57 % від загального обсягу. Тобто по підприємствах спостерігалась вже чітка протилежна, порівняно із кількісним складом, тенденція. Суб'єктами середнього, малого та мікропідприємництва за 2018 р. було реалізовано продукції на 30004, 6415 та 1485 млн грн., що було еквівалентно 34, 17 та 2 % від загальних обсягів реалізації по всіх підприємствах (рис. 4).

По групі фізичних осіб ситуація була іншою. По обсягах реалізації також було переважання групи суб'єктів мікропідприємництва – 603 млн грн. або 47 %. Другою за цим критерієм була група «суб'єкти середнього підприємництва» – 401 млн грн. або 31 %, а третьою група «суб'єкти малого підприємництва» – 272 млн грн. або 21 % (рис. 5).

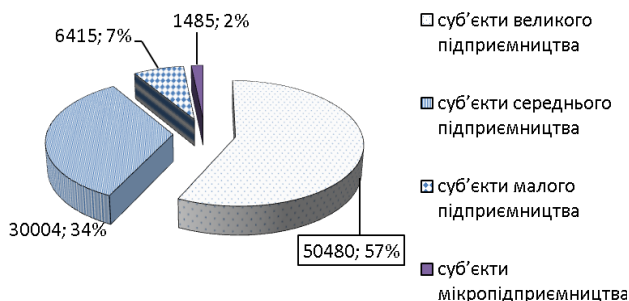


Рис. 4. Розподіл обсягів реалізації продукції за групами підприємств м'ясопереробної промисловості України у 2018 р., (млн грн, %). [4].

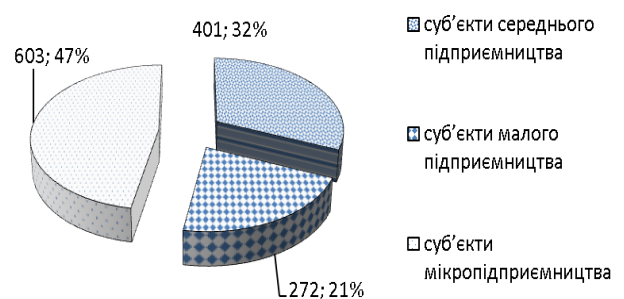


Рис. 5. Розподіл обсягів реалізації продукції за групами фізичних осіб у м'ясопереробній промисловості України у 2018 р., (млн грн, %). [4]

Перш ніж порівняти результативні дані суб'єктів господарювання м'ясопереробної промисловості, слід зазначити, що по фізичних особах даної галузі вказані показники системно не обліковуються. А порівняння розподілу обсягів отриманого прибутку та збитку за групами м'ясопереробних підприємств вказує на те, що серед суб'єктів кожної з груп є такі, що працюють збитково. За 2018 р. найбільший рівень збитку дали суб'єкти середнього підприємництва – 366875 тис. грн. або 59 % від загального рівня збитків. Вагомою є рівень збитковості при незначному рівні прибутковості у суб'єктів мікропідприємництва –

збитковість в 129731 тис. грн. або 21 % від загального рівня. За вказаний рік також відмічається наявність збитковості і в групах малого та великого підприємництва. Зазначене вказує на необхідність пошуку шляхів зменшення збитковості та підвищення прибутковості у суб'єктів кожної з груп м'ясопереробних підприємств.

Зважаючи на вагоме значення продукції м'ясопереробних підприємств в плані забезпечення продовольчої безпеки населення важливим є формування з боку держави суспільної платформи, функціонування якої, сприяло би підвищенню взаємодії різних суспільних сил, зокрема участі різних організаційно-правових форм дорадчих служб у підвищенні суспільної ефективності та рівня конкурентоспроможності продукції суб'єктів м'ясопереробної промисловості.

Таблиця 1

Порівняння обсягів отриманого прибутку та збитку за групами м'ясопереробних підприємств України у 2018 р., тис. грн.

Назва групи	Розподіл обсягу прибутку		Розподіл обсягу збитку	
Суб'єкти великого підприємництва	3149175	77	52861	9
Суб'єкти середнього підприємництва	777370	19	366875	59
Суб'єкти малого підприємництва	141580	3	67235	11
Суб'єкти мікропідприємництва	28135	1	129731	21
В цілому	4096260	100	616702	100

Джерело: [9].

Узагальнення результатів досліджень Омельченко В.Я. [5], Сумця О.М. [8] та Березіної Л., Самойлік І., Сосновської О. [10] дає підстави зробити висновок, що система логістики м'ясопереробних підприємств, може бути спрямована на вирішення наступних завдань: зменшення транспортних витрат з доставки м'ясної сировини та ресурсів, визначення оптимального обсягу складського господарства, оптимізація технології виробництва та асортименту продукції, обґрунтування ефективної цінової політики та каналів реалізації виробленої продукції тощо. Світовий досвід підтверджує, що більш ефективно зазначені завдання можна буде вирішувати при тісній співпраці між суб'єктами господарювання м'ясопродуктового виробництва та суб'єктами дорадництва різних організаційно-правових форм господарювання.

Питання управління будь-якою суспільною підсистемою тісною мірою пов'язано з визначенням особливостей організаційно-управлінської участі суб'єктів дорадництва у зазначеному. Це передбачає окреслення специфіки управлінських дій на кожному рівні управління та міри участі у них суб'єктів дорадництва. Наприклад, Кропивком М. Ф. наголошується на важливості відпрацювання дорадчими службами функції саморегулювання на ринку агроконсалтингових послуг [3, с. 78], що зважаючи на специфіку окремих галузей агропромислового виробництва є доцільним і для м'ясопереробного виробництва. В контексті зазначеного, однією із складових підвищення дієвості дорадчих служб ним вбачається здійснення перереєстрації НАСДСУ як громадської спілки-непідприємницького товариства, юридичної особи приватного права, засновниками якої є дорадчі служби [3, с. 78].

Пасчен Ю. (Paschen J.-A.), Рейчелт Н. (Reichelt N.), Кінг Б. (King B.), Айре М. (Ayre M.), Нетл Р. (Nettle R.) [12], при вивченні динаміки змін в австралійській системі досліджень, розробок та дорадництва, зазначають прояв тенденцій збільшення багатосторонніх наукових інноваційних проєктів, поширення процесів приватизації в дорадництва та підвищення участі приватних дорадчих служб в розробці наукових проєктів. При цьому зазначається, що роль суб'єктів приватного дорадчого сектора проявляється у наданні консалтингових послуг та в управлінні процесами спільної інновації [12].

Лонгом Д. (Long D.) [11] досліджувалася роль державних і спільно організованих служб підтримки у виробництві, переробці та реалізації м'яса в Чілі. Саме одним із важливих чинників успішного реформування м'ясопереробної галузі ним визначено взаємодію між різними дорадчими службами, зокрема державними, напівдержавними, кооперативними та приватними службами підтримки. Їх дієвість визначалася відсутністю державного фінансування, матеріальною заінтересованістю в успішності реформування внаслідок залежності рівня оплати консультантів від досягнутих результатів.

Складові чинники успішності реформування: всебічний аналіз галузі із визначенням ключових позицій, що потребують першочергового реформування; проведення низки семінарів, круглих столів та засідань комісій, і залучення сторонні консультантів, для обговорення ситуації в галузі та обґрунтування пропозицій щодо активізації її стану; формування програми реформування галузі «PROCARNE»; формування неприбуткової приватної організації FUNDACION CHILE як венчурне (ризикове) підприємство між Урядом Чілі та корпорацією ІТТ з подальшим її входженням у приватну корпорацію PROCARNE S.A., іншими акціонерами якої також були національний кооперативний союз, місцеві кооперативи з виробництва великої рогатої худоби, приватні виробники великої рогатої худоби та приватні інвестори; створення Міністерством сільського господарства Національної комісії з виробництва м'яса, на яку покладалося завдання підготовки рекомендацій та правил щодо регулювання ситуації в галузі тощо [11].

Узагальнення проаналізованих джерел дає нам підстави визначити п'ять характерних блоків логістичної діяльності у м'ясопереробній промисловості та види логістики, що їм відповідають. Нами

визначено найбільш характерні акценти дорадчого супроводу логістичної діяльності по кожному з виділених блоків (табл. 1).

Таблиця 1

Акценти дорадчого супроводу за видами логістичної діяльності в м'ясопереробних підприємствах

№	Блоки логістичної системи	Вид логістики	Акценти дорадчого супроводу за блоками
1.	Постачання м'ясної сировини	Закупівельна логістика; транспортна логістика	- обґрунтування сировинних зон м'ясопереробних підприємств; - обґрунтування оптимальних маршрутів, цін закупівні та графіків постачання м'ясної сировини;
2.	Постачання матеріально-технічних ресурсів	Закупівельна логістика; транспортна логістика	- обґрунтування оптимальних маршрутів, цін закупівні та графіків постачання елементів матеріально-технічних ресурсів;
3.	Складське господарство (холодильне обладнання)	Складська логістика	- обґрунтування оптимальних обсягів складського господарства та потужності холодильного обладнання та графіків постачання-заміни товарів-продукції
4.	Виробництво м'ясної продукції (за асортиментом)	Виробнича логістика	- пропозиції з оптимізації асортименту м'ясних виробів; - обґрунтування параметрів оптимізації технології виробництва м'ясних виробів залежно від пріоритетів споживачів, цінкових характеристик ресурсів та продукції, обсягів вітчизняної та імпортованої сировини.
5.	Реалізація м'ясної продукції (цінова політика, маршрути реалізації)	Збутова логістика; транспортна логістика	- обґрунтування оптимальних маршрутів реалізації та визначення більш оптимальних цін за наявним асортиментом

Джерело: авторське узагальнення [1, 3, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12].

Таким чином, важливим питанням для м'ясопереробних підприємств є підвищення їхніх конкурентних позицій на вітчизняному ринку та освоєння зовнішніх ринків як потенційної можливості реалізувати власну продукцію за більш вищою ціною. Вирішення зазначеного завдання передбачає узгодження різних складових господарської діяльності у напрямі підвищення рівня доходів та зменшення витрат. Складовою його розв'язання є оптимізація сировинної бази; збалансування обсягів та маршрутів надходження м'ясної сировини та матеріально-технічних ресурсів на підприємства галузі; оптимізація складського господарства; визначення оптимального асортименту продукції, цінової політики та каналів реалізації. З комплексних позицій зазначені завдання вирішуються у межах налагодження логістичних систем підприємств.

Висновки. Проведено аналіз організаційної реструктуризації суб'єктів господарювання м'ясопереробної промисловості. За результатами аналізу встановлено наявність, у розподілі кількісного складу, чіткої тенденції переважання від «суб'єктів великого підприємництва» (12 суб'єктів; 1 % по підприємствах) до «суб'єктів малого підприємництва» (269 суб'єктів; 16 % по підприємствах) та «суб'єктів мікропідприємництва» (1301 суб'єкти; 76 % по підприємствах) із збереженням аналогічної тенденції по фізичних особах. У свою чергу аналіз обсягів реалізованої продукції показав протилежну тенденцію з переважанням обсягів та частки реалізованої продукції від мікро-, малих, середніх до «суб'єктів великого підприємництва», що зокрема по підприємствах у 2018 р. відповідало – 2, 7, 34 та 57 %.

Аналіз результативності господарської діяльності по групах м'ясопереробних підприємств довів наявність прибутково і збитково працюючих підприємств по всіх групах, при загальному переважанні обсягів отриманого прибутку (збитку) від суб'єктів мікропідприємництва до суб'єктів великого підприємництва: 1, 3, 16 та 77 % (21, 11, 59 та 9 %). Окремого дослідження потребує рівень збитковості суб'єктів середнього підприємництва – 59 % або 366,9 млн грн., але за рахунок суттєвої прибутковості інших суб'єктів групи в 777,4 млн грн. дана група забезпечує позитивний баланс підприємств м'ясопереробного виробництва.

Зважаючи на вагоме значення продукції м'ясопереробних підприємств в плані забезпечення продовольчої безпеки населення важливим є формування з боку держави суспільної платформи, функціонування якої, сприяло би підвищенню взаємодії різних суспільних сил, зокрема участі різних організаційно-правових форм дорадчих служб у підвищенні суспільної ефективності та рівня конкурентоспроможності продукції суб'єктів м'ясопереробної промисловості.

Визначено п'ять характерних блоків логістичної діяльності м'ясопереробних підприємств (постачання м'ясної сировини, постачання матеріально-технічних ресурсів, складське господарство та холодильне обладнання, виробництво м'ясної продукції, реалізація м'ясної продукції), видів логістики, що їм відповідають та акцентів дорадчого супроводу за кожним із виділених блоків.

Література

1. Ішук С. Сучасний стан і ключові тенденції заготівлі та промислового виробництва м'яса у регіонах України. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Регіональна економіка та економіка природокористування. 2020. № 1. С.155-164.

2. Кількість суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm.

3. Кропивко М.Ф. Саморегулювання в громадських об'єднаннях і дорадництво. Поради від Доради. Вісник Національної асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України. 24.10.2013. Вип. 12. С.73-80. URL : https://www.dorada.org.ua/images/bulletin/Bulletin_NAAASU_Tips_from_Dorada_012.pdf.pdf.
4. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) у суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємства за видами економічної діяльності. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm.
5. Омельченко В.Я. Стратегия развития логистических систем в условиях глобализации мировой экономики : монография. Донецк : ДонНУ, 2008. 370 с.
6. Панкратов А. 5 ключових факторів на українському ринку м'яса в 2017 році. URL : <https://info.shuvar.com/news/1254/5-klyuchovykh-faktoriv-na-ukrayinskomu-rynku-myasa-v-2017-rotsi>.
7. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой ; пер. с 4-го англ. изд. В. Н. Егорова. М. : ИНФРА, 2005. 797 с.
8. Сумець О. М. Систематизація видів логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу. Економічний форум. 2014. №2. С.157-163.
9. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm.
10. Berezina L., Samoilyk I., Sosnovska O. Problems and prospects of logistics in market of meat and meat products. Zeszyty Naukowe Politechniki Czestochowskiej Zarzadzanie. 2016. № 21. P. 26-35.
11. Long D. The role of state sponsored and cooperatively organized support services in meat production, processing, and marketing in developing countries. URL : <http://www.fao.org/3/t0582e/T0582E22.htm>
12. Paschen J.-A., Reichelt N., King B., Ayre M., Nettle R. Enrolling advisers in governing privatised agricultural extension in Australia : challenges and opportunities for the research, development and extension system. The Journal of Agricultural Education and Extension. 07/05/2017. URL : <http://dx.doi.org/10.1080/1389224X.2017.1320642>.

References

1. Ishchuk S. Suchasnyi stan i kliuchovi tendentsii zahotivli ta promysloвого vyrobnytstva miasa u rehionakh Ukrainy. Ekonomichnyi chasopys Skhidnoevropeiskoho natsionalnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky. Rehionalna ekonomika ta ekonomika pryrodokorystuvannya. 2020. № 1. S.155-164.
2. Kilkist subiektiv velykoho, serednoho, maloho ta mikropidpriemnytstva za vydamy ekonomichnoi diialnosti. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm.
3. Kropyvko M.F. Samorehuliuвання v hromadskykh obiednanniakh i doradnytstvo. Porady vid Dorady. Visnyk Natsionalnoi asotsiatsii silskohospodarskykh doradchykh sluzhb Ukrainy. 24.10.2013. Vyp. 12. S.73-80. URL : https://www.dorada.org.ua/images/bulletin/Bulletin_NAAASU_Tips_from_Dorada_012.pdf.pdf.
4. Obsiah realizovanoi produktii (tovariv, posluh) u subiektiv velykoho, serednoho, maloho ta mikropidpriemnytstva za vydamy ekonomichnoi diialnosti. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm.
5. Omelchenko V.Ia. Stratehiya razvytyia lohystycheskykh system v usloviakh hlobalyzatsyy myrovoi ekonomyky : monohrfyia. Donetsk : DonNU, 2008. 370 s.
6. Pankratov A. 5 kliuchovykh faktoriv na ukrainskomu rynku miasa v 2017 rotsi. URL : <https://info.shuvar.com/news/1254/5-klyuchovykh-faktoriv-na-ukrayinskomu-rynku-myasa-v-2017-rotsi>.
7. Stok Dzh. R., Lambert D. M. Stratehicheskoe upravlenye lohystykoj ; per. s 4-ho anhl. yzd. V. N. Ehorova. M. : YNFRA, 2005. 797 s.
8. Sumets O. M. Systematyzatsiia vydiv lohistychnoi diialnosti pidpriemstv ahropromysloвого kompleksu. Ekonomichnyi forum. 2014. №2. S.157-163.
9. Chystyi prybutok (zbytok) pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriemstva. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm.
10. Berezina L., Samoilyk I., Sosnovska O. Problems and prospects of logistics in market of meat and meat products. Zeszyty Naukowe Politechniki Czestochowskiej Zarzadzanie. 2016. № 21. R. 26-35.
11. Long D. The role of state sponsored and cooperatively organized support services in meat production, processing, and marketing in developing countries. URL : <http://www.fao.org/3/t0582e/T0582E22.htm>
12. Paschen J.-A., Reichelt N., King B., Ayre M., Nettle R. Enrolling advisers in governing privatised agricultural extension in Australia : challenges and opportunities for the research, development and extension system. The Journal of Agricultural Education and Extension. 07/05/2017. URL : <http://dx.doi.org/10.1080/1389224X.2017.1320642>.

Надійшла / Paper received: 13.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 658.589:330.131.7

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-43

ТЄШЕВА Л. В.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ГРИЩЕНКО В.

Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ АГРОІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЇХ РИЗИКОВОСТІ

Встановлено, що одним із ключових аспектів порівняння проектів і портфелів є врахування ризиків. Встановлено перелік груп ризиків інноваційних проектів. Запропоновано використовувати оцінювання за кількісними методами (статистичний, аналітичний, метод доцільності витрат, нормативний метод) і якісними (аналіз наслідків, аналіз імовірності збитків, експертний метод). В результаті оцінювання формуються масиви даних для кожного окремого проекту, які включають значення кількісних показників ефектів від провадження агроінновацій, рангові значення за якісними параметрами досягнення вигід, кількісні значення ризиків та інтегральне значення за якісною оцінкою ризиків, визначене з використанням методу нечітких множин. Деталізовано процес оцінки впливу ризиків на якісні параметри ефектів від впровадження агроінноваційних проектів та порядок оцінки узагальненого впливу ризиків за всіма якісними параметрами на проект з використанням методу нечітких множин. Реалізація розробленого алгоритму дозволяє забезпечити отримання синергетичного ефекту від взаємодії агроінноваційних проектів в процесі забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України.

Ключові слова: агроінновації, ризики, портфель інноваційних проектів, оцінка ризиків, метод нечітких множин.

TESHEVA L.

V. N. Karazin Kharkiv National University

HRYSHCHENKO V.

Kharkiv Petro Vasilenko National Technical University of Agriculture

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS OF SELECTION OF AGROINNOVATIVE PROJECTS ON THE BASIS OF THEIR RISK ASSESSMENT

The focus on the simultaneous solution of social, economic and environmental problems allows to form programs of sustainable and inclusive development, which should be based on innovative projects that provide more efficient use of resources with higher returns, increase productivity, increase the level of intellectualization of production. A special feature of innovative projects is their high level of risk. This has a decisive influence on management decisions regarding their implementation. That is why risk assessment of innovative projects occupies a special place in the field of economic research.

The purpose of the article is to substantiate the theoretical and methodological principles of selection of innovative projects by the subjects of the agricultural sector of the economy on the basis of the proposed methods of assessing their risk.

It has been established that one of the key aspects of comparing projects and portfolios is risk consideration. The list of risk groups of innovative projects is established. It is proposed to use evaluation by quantitative methods (statistical, analytical, cost-effectiveness method, normative method) and qualitative (impact analysis, probability of loss analysis, expert method). As a result of evaluation, data sets are formed for each individual project, which include the values of quantitative indicators of the effects of agroinnovation, ranking values for qualitative parameters of achieving benefits, quantitative values of risks and integral value for qualitative risk assessment determined using fuzzy sets. The process of assessing the impact of risks on the qualitative parameters of the effects of the implementation of agro-innovative projects and the procedure for assessing the generalized impact of risks on all qualitative parameters on the project using the fuzzy set method are detailed. The implementation of the developed algorithm allows to ensure a synergistic effect from the interaction of agro-innovative projects in the process of ensuring the innovative development of the agricultural sector of Ukraine's economy.

Keywords: agroinnovation, risks, portfolio of innovative projects, risk assessment, fuzzy set method.

Вступ. Інноваційний розвиток є складною, багатогранною та динамічною категорією економічної науки, яка виступає основною передумовою забезпечення належного рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства, інтеграції вітчизняної економіки до світової, сталого розвитку національної економіки в умовах загострення соціальних протиріч і посилення техногенного навантаження на екологічне середовище як в нашій державі.

Направленість на одночасне вирішення соціальних, економічних та екологічних проблем дозволяє сформувати програми сталого та інклюзивного розвитку, базою яких мають виступати саме інноваційні проекти, які забезпечують більш раціональне використання ресурсів із вищим рівнем віддачі, підвищення продуктивності праці, збільшення рівня інтелектуалізації виробничої діяльності. Особливою рисою інноваційних проектів є їх високий рівень ризикованості. Це вирішальним чином впливає на прийняття управлінських рішень щодо їх провадження. Саме тому оцінювання ризиків інноваційних проектів займає особливе місце в галузі економічних досліджень.

Питання ідентифікації й оцінки ризиків у процесі інноваційної діяльності розглядалися у працях Л.А. Костирка, О.С. Кузьміна, В.В. Лаврука, Г.С. Мазнева, П.П. Микитюка, П.Г. Перерви, Л.Л. Товажнянського, І.Б. Яціва та інших вітчизняних економістів. Втім, вважаємо, недостатньо розглянуті

методологічні аспекти, пов'язані з оцінкою інноваційних проектів, що реалізуються у сфері аграрної економіки, а окремі положення, які набули поширення, вважаємо дискусійними. Це вимагає продовження відповідних досліджень з урахуванням динамічних процесів, що відбуваються в аграрній сфері економіки.

Мета дослідження. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад вибору інноваційних проектів суб'єктами аграрного сектору економіки на основі запропонованих прийомів оцінки їх ризиковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все, варто уточнити природу ризику та його вплив на об'єкти дослідження. Сам по собі ризик представляє собою невизначеність майбутнього протікання подій із відповідним впливом на параметри цих подій. В проектному менеджменті ризики розглядаються відносно їх впливу на управлінські параметри проектів: цілі, параметри якості продукту проекту, строки виконання проекту, бюджет проекту. Відносно проектів в аграрному секторі варто додати безпеку споживачів. Іншим аспектом ризику є його рівень вірогідності виникнення. Це обумовлює складність оцінювання його впливу та врахування в процесі управління: імовірність розглядається як однопараметрична розмірність, а її вплив на протікання проекту – як багатопараметрична. Враховуючи таку структуру та природу ризику, існує велика кількість методів їх оцінювання.

До основних груп ризиків в інноваційних проектах відносять [1, 2, 3, 4, 5]:

- виробничі ризики – невідповідність техніко-виробничого розвитку суб'єкта господарювання потребам ринку, можливість виникнення проблем організації виробничого процесу, неналежна автоматизація обладнання, дефіцит інноваційних запасів на підприємстві, можливість зростання собівартості продукції та зниження продуктивності праці, зриви в роботі постачальників;

- фінансові ризики – недостатність коштів на реалізацію проекту, можливість неплатоспроможності, неправильний розрахунок вартості та нерентабельність вартості інноваційної продукції – помилки проектно-кошторисної документації, порушення термінів поставок матеріалів і сировини, розрив контрактів, ризики забезпечення прав власності, ризики подорожчання залучених і запозичених коштів;

- кадрові ризики – неспроможність робітників підприємства самостійно реалізовувати інноваційний проект, недостатній рівень кваліфікації співробітників, неспроможність штатних працівників освоювати нове обладнання та технології, плінність кадрів, нефективна система мотивації працівників;

- інформаційні ризики – нестача потрібної інформації про ситуацію на ринку, можливість витоку конфіденційної інформації в ході укладання договорів, неадекватна оцінка наявної інноваційної інформації, можливість невірної використання інформаційних ресурсів підприємства;

- трансферно-технологічні ризики – можливість невиконання партнером умов контракту купівлі-продажу технологій, можливість копіювання нових технологій конкурентам або партнерами; наукові ризики – невідповідність виконаних наукових і науково-технічних робіт та послуг поставленим інноваційним цілям, низький рівень патентної захищеності закінчених НДДКР, можливість порушення прав інтелектуальної власності, високі витрати від проведення фундаментальних і прикладних досліджень;

- зовнішні ризики – нестабільність законодавства, можливі економічні та фінансові кризи, валютні ризики, форс-мажорні обставини, політичні ризики порушення балансу в державі, екологічні ризики.

З урахуванням створення додаткової структури управління портфелем агроінноваційних проектів виникають додаткові ризики: ризик недосконалої оцінки параметрів проектів і помилок в узгодженій методології їх відбору, ризики опортуністичної поведінки керівного складу реалізації портфеля проектів.

В роботі О.М. Фіщенко та інші [6] пропонується його оцінювання в абсолютному та відносному розрізах або як обсяг прогнозованих втрат, або як величина збитків відносно базового бажаного значення. Відповідно абсолютний рівень неризикованої часткою розглядається як різниця між «1» та ризикованою часткою, а у відносному розрізі як відношення неризикової частки до загальної. Кількісну величину ризиків пропонується розраховувати як добуток ймовірності настання ризику та потенційних втрат в разі їх настання. Автори пропоную додати в цей розрахунок рівень інфляції за відповідні періоди, беручи до уваги соціально-економічну ситуацію в нашій країні. Також в роботі запропоновано коефіцієнт ймовірності виникнення несприятливої ситуації як відношення загрозованої ситуації до настання сприятливої, але це суперечить природі ризиків, адже кожен з них впливає на проект або позитивно, або негативно.

Іншим розповсюдженим методом кількісного аналізу ризиків є статистичний, представлений в роботі О.М. Шинкаренко [7], який передбачає вивчення зміни показника результативності діяльності суб'єкта господарювання за певний період. Також розраховуються коефіцієнти математичного очікування дискреційної величини, показник дисперсії, середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації.

Одним із методів експертного оцінювання ризиків інноваційних проектів є побудова «дерева рішень» [8], що передбачає побудову графа, вершини якого виступають станами, які необхідно вибрати, а гілки дерева – різні події (рішення, наслідки або операції), які визначаються вершиною. Відповідно кожна гілку дерева можна описати певною числовою характеристикою. Аналізуючи оцінки значень всіх вершин і дуг, визначають вірогідні значення показників і розподіл отриманих результатів. Інструментарій імітаційного моделювання на основі розподілу випадкових величин, називають методом Монте-Карло, дозволяє відсутні фактичні вихідні дані для розрахунку замінити величинами, отриманими в ході імітаційного експерименту, згенерованими інформаційною системою. Імітаційне моделювання дозволяє

моделювати за методом Монте-Карло велику кількість випадкових реалізацій проекту, автоматично створюючи безліч можливих сценаріїв, визначаючи їх стійкість до змін умов реалізації проекту. Вірогідність імітаційного моделювання можна підтверджувати статистичним аналізом.

Метод експертного оцінювання полягає у визначенні факторів, які впливають на реалізацію інноваційного проекту, шляхом опитування незалежних фахівців. В результаті такого оцінювання здійснюється ранжування ризиків за ступенем їх впливу на реалізацію проекту. Найчастіше опитування здійснюється в декілька етапів для досягнення єдиної думки, але за умови незалежності суджень експертів.

Аналіз чутливості інноваційного проекту здійснюється шляхом розгляду вихідного показника в його песимістичній та оптимістичній оцінці, а всі інші показники беруться на рівні очікуваних значень. Реалізація методу передбачає ряд етапів: вибір ключового показника для якого проводиться оцінка чутливості, вибір змінних факторів, розрахунок значення основного показника при різних варіантах змінних факторів. Це дозволяє визначити показники, які найбільше впливають на оцінку проекту. Потім визначається критичні значення ключових параметрів. В результаті встановлюється, що чим більший діапазон коливань вихідних параметрів проекту, при якому основний показник відповідає обраним підприємством критерієм, тим менше ризиковим він вважається за результатами аналізу чутливості [9].

Одним з методів оцінювання ризиків інноваційних проектів з комерційної точки зору є розрахунок точки беззбитковості, яка дозволяє визначити мінімальний обсяг продукції, який має бути реалізований для покриття постійних витрат. Відповідно чим вищий рівень точки беззбитковості, тим більш ризикованим вважається проект.

Як бачимо, кількісне та якісне оцінювання ризиків на основі різноманітних параметрів передбачає врахування ймовірності настання ризиків та ступеня їх впливу на зазначені параметри інноваційного проекту.

Для обґрунтування методів оцінювання впливу ризиків варто визначити три аспекти здійснення даного процесу. Перший аспект стосується якісної характеристики ймовірності настання ризику відповідно до його статистичної вірогідності, яка вимірюється в діапазоні від 0% до 100%. Однією із ефективних шкал варто використати розроблену та запропонованому автором [6] (табл. 1).

Таблиця 1

Запропонована емпірична шкала ризику

Імовірність виникнення	Ризик
0,0 – 0,1	Мінімальний
0,1 – 0,3	Малий
0,3 – 0,4	Середній
0,4 – 0,6	Високий
0,6 – 0,8	Максимальний
0,8 – 0,9	Критичний
0,9 – 1	Катастрофічний

Джерело: [6]

Відповідно даній шкалі здійснюється якісна оцінка всіх ризиків за ймовірністю їх настання.

Наступним елементом оцінювання ризиків є встановлення їх впливу на параметри проекту. За попереднім обґрунтуванням доцільності впровадження агроінноваційних проектів було запропоновано множини кількісних та якісних характеристик результативності їх впровадження. В результаті настання ризиків знижуються обсяги прогнозованих ефектів: економічних, екологічних, соціальних і науково-технічних. Для виміру впливу ризиків варто скористатися запропонованим підходом О. М. Фіщенко та А. В. Халаїмова [6]. Це дозволяє оцінити обсяги втрат від настання ризиків як добуток вірогідності їх настання та суми збитків.

Останнім кроком в оцінюванні впливу ризиків є встановлення міри зменшення досягнення якісних параметрів, відповідність стратегічним цілям портфелем, рівень накопичення інноваційного потенціалу, підвищення взаємодії із суб'єктами інноваційної інфраструктури, накопичення кадрового потенціалу і формування та використання інтелектуального капіталу.

Таким чином, в результаті проведеного оцінювання всієї множини агроінноваційних проектів, які формують вихідний пул, створюється база для попереднього їх аналізу відносно доцільності включення їх у портфель. Отримання узагальнених значень за кожною із складових детермінації проектів здійснюють на наступному етапі обґрунтування портфелю проектів.

За результатами оцінювання ризиків проектів розраховується середнє значення можливих втрат сукупності за кожним проектом за кількісними оцінками ризиків.

На відміну від врахування впливу ризиків на кількісні параметри, коли враховано ймовірність і обсяг потенційної шкоди від настання ризиків, вплив на якісні параметри ефектів не передбачає врахування вірогідності настання ризиків. Для вирішення цього завдання для кожного ризику паралельно із встановленням ступеня зниження досягнення зазначених параметрів за шкалою шляхом залучення експертів аналогічно вищеописаній процедурі оцінювання цих якісних параметрів визначається ступінь його дій на основі використання методу нечіткого логічного висновку, який дозволяє поєднати ймовірність та вплив

ризиків на якісні параметри та отримати узагальнену кількісну характеристику із якісною інтепретацією (рис. 1 та рис. 2).

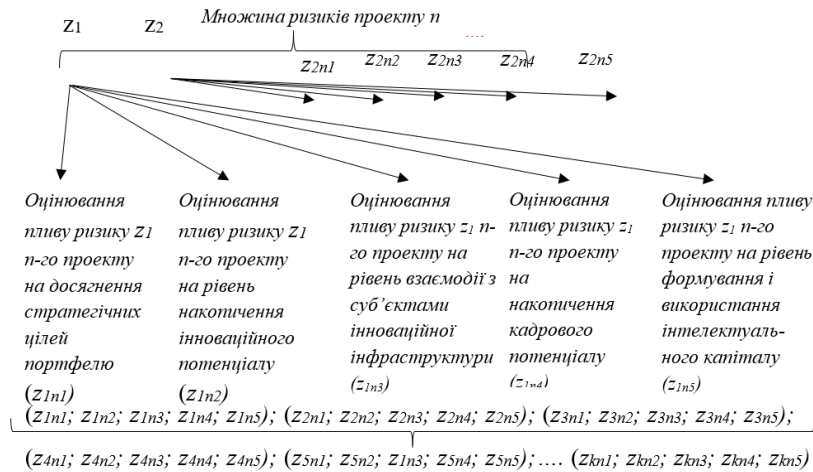


Рис. 1. Оцінювання впливу ризиків на якісні параметри ефектів від впровадження агроінноваційних проектів
Джерело: власна розробка



Рис. 2. Оцінка узагальненого впливу ризиків за всіма якісними параметрами на проект з використанням методу нечітких множин

Джерело: власна розробка

В результаті розрахунків формується 4xвимірна множина оцінок кожного проекту, на основі яких здійснюється попередній відбір проектів до портфелю. Відхиляються проекти з найвищими значеннями інтегральних коефіцієнтів кількісного та якісного оцінювання ризиків і з найнижчими значеннями за інтегральними коефіцієнтами кількісних та якісних параметрів отриманих ефектів від їх впровадження.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, одним із ключових аспектів порівняння проектів і портфелів є врахування ризиків. Для цього запропоновано використовувати оцінювання за кількісними методами (статистичний, аналітичний, метод доцільності витрат, нормативний метод) і якісними (аналіз наслідків, аналіз імовірності збитків, експертний метод). В результаті оцінювання формуються масиви даних для кожного окремого проекту, які включають значення кількісних показників ефектів від провадження агроінновацій, рангові значення за якісними параметрами досягнення вигід, кількісні значення ризиків та інтегральне значення за якісною оцінкою ризиків, визначене з використанням методу нечітких множин. Реалізація розробленого алгоритму дозволяє забезпечити отримання синергетичного ефекту від взаємодії агроінноваційних проектів в процесі забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України.

Література

1. Кушнір С.О., Вернидуб М.Ю. Оцінювання ризиків інвестицій в інновації в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 2. С. 10-13.
2. Касьянова Н.В., Яцюк С.С. Управління ризиками інноваційного проекту. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. Том 30 (69), № 3. С. 84-89.

3. Паранюк Я.Д. Особливості оцінки ризику та його вплив на ефективність інноваційних проєктів. Економічний аналіз: зб. наук. праць. 2017. Том 27, № 4. С. 315-320.
4. Полінський О.М., Ширін А.Л. Управління ризиками впровадження інноваційних проєктів на машинобудівних підприємствах. Технологічний аудит і резерви виробництва. 2016. № 13 (27). С. 54-57.
5. Пуліна Т.В. Сучасні аспекти та методи управління ризиками інноваційних проєктів в Україні. Економіка та держава. 2017. № 10. С. 4-8.
6. Фіщенко О.М., Халаїмова А.В. Особливості оцінювання інноваційних ризиків. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. С. 52-57.
7. Шинкаренко О.М. Методи кількісного аналізу економічних ризиків. Інвестиції: практика та досвід. 2008. № 15. С. 9-14.
8. Серединська І. Оцінювання інноваційних ризиків у системі вартісно-орієнтованого управління. Галицький економічний вісник. 2011. №1 (30). С. 116-123.
9. Удалик О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 292 с.

References

1. Kushnir S.O., Vernydub M.Iu. Otsiniuvannia ryzykiv investytsii v innovatsii v Ukraini. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2018. № 2. S. 10-13.
2. Kasianova N.V., Yatsiuk S.S. Upravlinnia ryzykamy innovatsiinoho proektu. Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Serii: Ekonomika i upravlinnia. 2019. Tom 30 (69), № 3. S. 84-89.
3. Paraniuk Ya.D. Osoblyvosti otsinky ryzyku ta yoho vplyv na efektyvnist innovatsiinykh proektiv. Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats. 2017. Tom 27, № 4. S. 315-320.
4. Polinskyi O.M., Shyrin A.L. Upravlinnia ryzykamy vprovadzhennia innovatsiinykh proektiv na mashynobudivnykh pidpriemstvakh. Tekhnolohichni audyt i rezervy vyrobnytstva. 2016. № 13 (27). S. 54-57.
5. Pulina T.V. Suchasni aspekty ta metody upravlinnia ryzykamy innovatsiinykh proektiv v Ukraini. Ekonomika ta derzhava. 2017. № 10. S. 4-8.
6. Fishchenko O.M., Khalaimova A.V. Osoblyvosti otsiniuvannia innovatsiinykh ryzykiv. Marketynh i menedzhment innovatsii. 2011. № 4. S. 52-57.
7. Shynkarenko O.M. Metody kilkisnoho analizu ekonomichnykh ryzykiv. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2008. № 15. S. 9-14.
8. Seredynska I. Otsiniuvannia innovatsiinykh ryzykiv u systemi vartisno-oriientovanoho upravlinnia. Halytskyi ekonomichnyi visnyk. 2011. №1 (30). S. 116-123.
9. Udalykh O.O. Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu promyslovoho pidpriemstva: navch. posibnyk. K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2006. 292 s.

Надійшла / Paper received: 17.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 631.11

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-44

ГРИЩЕНКО Н. В.

Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

КАДРОВІ РЕСУРСИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВІЯ

В умовах фінансової та економічної кризи проблема формування кадрового потенціалу для сталого розвитку сільських територій встає з особливою гостротою. З кадровою проблемою стикаються не тільки господарства, що знаходяться в кризовому стані, але й економічно стійкі сільськогосподарські організації з ефективною динамікою відтворення, високими показниками рентабельності і конкурентними позиціями. Проведення активної кадрової політики вимагає розробки відповідної стратегії управління нею, визначення конкретних організаційно-управлінських рішень, реалізація яких повинна привести до поліпшення всієї роботи з кадрового забезпечення АПК. Використання кадрових технологій сприяє оптимальному вирішенню стратегічних і поточних питань кадрової політики, формуванню конкурентоспроможної професійно-кваліфікаційної структури, виявленню перспективних працівників. Моніторинг кадрових процесів дозволяє відстежувати тенденції, моделювати і прогнозувати кадрові ситуації з метою своєчасного вжиття необхідних заходів. Це вимагає докорінно переглянути існуючу статистичну звітність по кадрам, що дозволить створити необхідну базу даних для створення і реалізації гнучкої кадрової політики та прийняття обґрунтованих управлінських рішень з кадрового забезпечення галузі. Необхідна розробка на всіх рівнях управління довгострокових програм кадрового забезпечення сільського господарства з урахуванням його багатокладності. Пріоритетним напрямком діяльності органів управління АПК, установ аграрної освіти є удосконалення структури і якості підготовки фахівців, здійснення заходів щодо їх закріплення в профільних організаціях та ефективного використання за отриманою спеціальністю. Вирішення кадрових проблем багатокладного сільського господарства вимагає підвищити роль інформаційно-консультаційної служби АПК в неформальній освіті кадрів і жителів села, всіляко розширювати мережу відповідних служб на базі навчальних закладів та наукових установ. Для вирішення існуючої проблеми, необхідна організація єдиного професійно-компетентного підходу у підготовці управлінських кадрів нового покоління, які необхідні у зв'язку з впровадженням у сільськогосподарське виробництво інноваційних технологій.

Ключові слова: трудові ресурси, потенціал, кадрові технології, кадрова політика.

HRYSHCHENKO N.

Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

HUMAN RESOURCES IN THE SYSTEM OF ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the conditions of financial and economic crisis the problem of formation of human potential for sustainable development of rural areas arises with special urgency. The personnel problem is faced not only by farms in crisis, but also by economically stable agricultural organizations with efficient dynamics of reproduction, high profitability and competitive positions. Carrying out an active personnel policy requires the development of an appropriate management strategy, the definition of specific organizational and managerial decisions, the implementation of which should lead to the improvement of all work on the staffing of the agro-industrial complex. The use of personnel technologies contributes to the optimal solution of strategic and current issues of personnel policy, the formation of a competitive professional qualification structure, the identification of promising employees. Monitoring of personnel processes allows tracking trends, modeling and forecasting personnel situations in order to take the necessary measures in a timely manner. This requires a radical overhaul of existing statistical reporting on personnel, which will create the necessary database for the creation and implementation of flexible personnel policy and the adoption of sound management decisions on human resources in the industry. It is necessary to develop at all levels of management long-term programs of staffing of agriculture, taking into account its diversity. The priority of the governing bodies of the agro-industrial complex, agricultural education institutions is to improve the structure and quality of training, implementation of measures for their consolidation in specialized organizations and effective use of the received specialty. Solving personnel problems of multifaceted agriculture requires increasing the role of information and consulting services of the agro-industrial complex in non-formal education of staff and villagers, to expand the network of relevant services on the basis of educational institutions and research institutions. To solve the existing problem, it is necessary to organize a single professional and competence approach in the training of new generation of managers, which are necessary in connection with the introduction of innovative technologies in agricultural production.

Key words: labor resources, potential, personnel technologies, personnel policy.

Постановка проблеми: Розвиток багатокладності на селі і наростання різноманіття суб'єктів ринкової діяльності призвели не тільки до створення великих агропромислових формувань, а й збільшення кількості середніх і малих підприємств, що викликало підвищену потребу в кваліфікованих кадрах. Такі фактори, як низький рівень оплати праці фахівців, незадовільні житлові та побутові умови, зміни у системі розподілу і працевлаштування випускників навчальних закладів зумовили істотну модифікацію структури кваліфікованих кадрів за кількісним і якісним складом і наявністю вакантних місць в сільськогосподарських підприємствах.

Причому слід зазначити, що з кадровою проблемою стикаються не тільки господарства, що знаходяться в кризовому стані, але й економічно стійкі сільськогосподарські організації з ефективною динамікою відтворення, високими показниками рентабельності і конкурентними позиціями.

Природні ресурси, доступні для ефективного використання, значною мірою зумовлюють умови ведення сільського та іншого господарства на даній території. Вони залишають природну частину ресурсного потенціалу сільських територій. Ця частина, хоча і є основою всякої виробничої діяльності, не може слугити гарантією ефективного соціально-економічного розвитку регіону без пропорційного використання інших ресурсів: трудових, матеріально-фінансових та інформаційних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій У територіальному масштабі країни або регіону людина в працездатному віці є представником трудових ресурсів і входить до складу трудового потенціалу країни, регіону. Стосовно до діяльності конкретних галузей, або організацій, людина розглядається у вигляді персоналу або кадрів і є кадровим ресурсом, що володіє певними потенційними можливостями. [1].

На відміну від поняття «трудова ресурси», що об'єднує всіх працівників, що володіють «загальною» здатністю до праці з урахуванням вікового цензу, дефініція кадри включає в себе ту частину працівників, яка володіє професійною здатністю до праці і має спеціальну підготовку.

В основу наукових досліджень Кенэ Ф. також покладена категорія «трудова потенціал». Розглядаючи відтворювальні процеси цієї категорії через призму ринкових відносин, він зазначає, що найважливішим чинником розвитку трудового потенціалу АПК є його конкурентоспроможність, оцінювана через рівень заробітної плати. Відтворення трудового потенціалу Кенэ Ф. ставить в залежність не тільки від кон'юнктури попиту і пропозиції на ринку праці, але також пов'язує з системою стратегічного управління відтворювальними процесами, регулюванням зайнятості сільського населення та їх професійною підготовкою [1].

При кількісній оцінці трудового потенціалу Кенэ Ф. пропонує враховувати все сільське населення регіону, включаючи працездатне населення, зайняте в сільському господарстві (тобто кадровий потенціал), працездатне населення, не зайняте у сільському господарстві (зайняте в особистому домашньому і підсобному господарстві), населення старше працездатного віку, підлітків до 16 років. Крім того, істотну частину трудового потенціалу можуть скласти митники, мігранти, ремігранти, безробітні різного віку і сезонні працівники (залучені з міст і тимчасові працівники за наймом).

Підтримуючи точку зору Кенэ Ф., слід підкреслити, що подібний підхід дозволяє провести диференціацію складу наявного трудового потенціалу за віковою участю в різних укладах сільськогосподарського виробництва. Очевидно, що цілий ряд з перерахованих категорій працівників зайнятий у дрібнотоварному селянському і підсобному господарстві населення, включаючи садівництво та городництво. Цим частково пояснюється феномен сучасного сільського господарства України, в якому більше 50% валового виробництва припадає на сектор підсобного господарства населення.

Прихильником терміну «трудова потенціал» виступає, також, А. М. Колот, якщо мова йде про оцінку трудового ресурсу в цілому. Разом з тим, він вживає різні поняття: «трудова потенціал», «кадровий потенціал», «кадрове забезпечення галузі», «трудова ресурси села», «сільськогосподарські кадри». У нашому уявленні таке різноманіття термінів цілком виправдано, оскільки відображає різні нюанси трудових відносин [2]. Тому видається цілком обґрунтованим висунуте Н.В. Краснокутською положення, що багатоаспектний процес включення людських ресурсів у виробничо-господарську діяльність, що охоплює сукупність логічно послідовних і взаємопов'язаних заходів щодо соціально-професійної орієнтації підрастаючого покоління на кваліфіковану працю в тій чи іншій галузі економіки, з відбору та професійного навчання працівників, їх розстановки відповідно зі здібностями і знаннями, закріплення на виробництві та створення у них позитивних мотивацій праці характеризується поняттям «формування кадрового потенціалу» [3].

Мета статті визначення соціально-економічних проблем використання кадрового потенціалу аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу В умовах економічного зростання та стабілізації сільськогосподарської галузі пред'являються нові вимоги до кадрового потенціалу, який є категорією, характеризуючою сукупність загальних і професійних знань, умінь, трудових навичок і соціальних якостей працівників, зайнятих у певній сфері діяльності - в підприємстві, установі, галузі.

Багатоаспектний процес включення людських ресурсів у виробничо-господарську діяльність, що охоплює сукупність логічно послідовних і взаємопов'язаних заходів щодо соціально-професійної орієнтації підрастаючого покоління на кваліфіковану працю в тій чи іншій галузі економіки, відбір та професійне навчання працівників, їх розстановку у відповідності зі здібностями і знаннями, закріплення на виробництві та створення у них позитивних мотивацій праці характеризується поняттям «формування кадрового потенціалу». Процес формування кадрового потенціалу показаний на рис. 1.

В умовах фінансової та економічної кризи проблема формування кадрового потенціалу для сталого розвитку сільських територій встає з особливою гостротою.

Це висуває завдання удосконалення системи підготовки та використання кадрів сільського господарства і, відповідно, формування нової, враховуючої умови багатокладної економіки стратегії управління сферою кадрового забезпечення АПК.

Об'єктивною передумовою такої стратегії є прогнозування перспективного розвитку АПК в цілому і сільського господарства зокрема. Однією з головних його складових є прогноз трудових ресурсів на базі

показників демографічного розвитку, що дозволяє визначити з достатньою достовірністю кількісні параметри поповнення кадрового потенціалу [4].

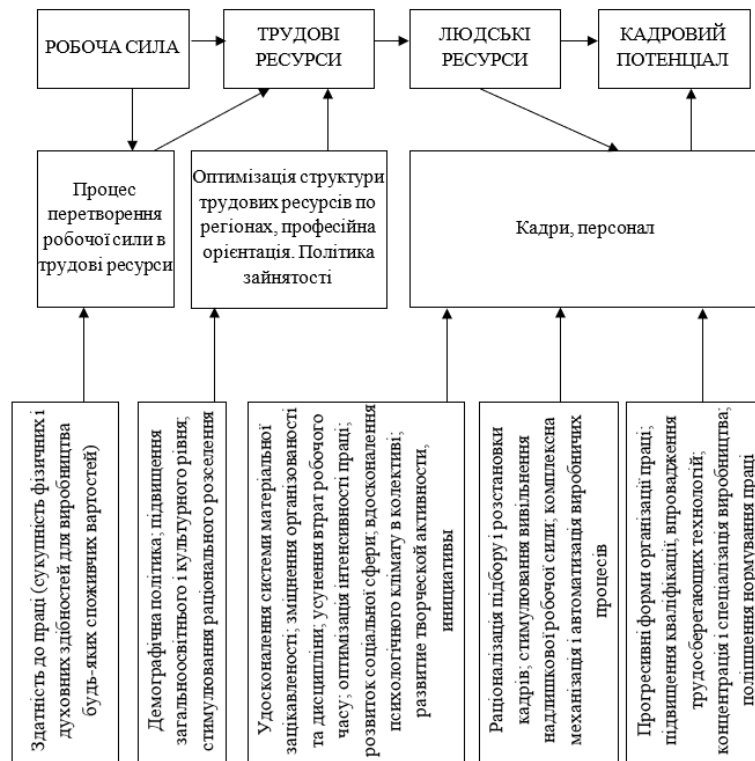


Рис. 1 Процес формування кадрового потенціалу

У зв'язку з цим, основними завданнями освітньої ланки в сільському господарстві є:

- Формування у керівників і фахівців високого рівня професіоналізму та управлінських здібностей, інноваційного мислення, підприємницьких навичок, необхідних для роботи в нових умовах;
- Вдосконалення діяльності аграрних освітніх закладів з метою повного задоволення потреб сільськогосподарського виробництва, органів управління АПК у фахівцях, що відповідають сучасним і перспективним потребам агропромислового комплексу;
- Поліпшення роботи з професійної орієнтації учнів шкіл для залучення їх на навчання в аграрні навчальні заклади початкової, середньої та вищої професійної освіти, подальшого закріплення на селі;
- Забезпечення інтеграції освіти і аграрної науки, формування університетських комплексів, що включають освітні та науково-дослідні установи, організації агропромислового комплексу з широким використанням сучасних інформаційних технологій;
- Забезпечення систематичної професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державного управління агропромисловим комплексом суб'єктів України, керівників і фахівців організацій агропромислового комплексу по найважливіших інноваційних напрямках його функціонування;
- Подолання недооцінки початкової професійної освіти в аграрній кадровій політиці, підвищення ролі органів управління АПК у розвитку мережі професійних училищ у сільській місцевості, впорядкування системи професійної підготовки та підвищення кваліфікації працівників масових професій на підприємствах;
- Отримання механізаторськими кадрами, основною частиною працівників тваринництва, овочівництва, садівництва та ін., початкової професійної освіти;
- Підвищення ролі регіональних і місцевих органів управління в реалізації аграрної кадрової політики, визначення поточних і перспективних потреб АПК в кваліфікованих кадрах.

Проведення активної кадрової політики вимагає розробки відповідної стратегії управління нею, визначення конкретних організаційно-управлінських рішень, реалізація яких повинна привести до поліпшення всієї роботи з кадрового забезпечення АПК.

Сучасні кадрові технології, що акумулюють досвід і знання ринкових відносин в роботі з персоналом, створюють реальні передумови для розвитку АПК, дозволяють глибше зрозуміти динаміку змін у змісті та умовах праці, конкретизувати аналіз соціально-економічних процесів і, в кінцевому рахунку, долати деформації в кадровому забезпеченні, неминучі при ігноруванні цих технологій.

Зарубіжна практика і вітчизняний досвід становлення ринкових відносин підтверджують, що використання кадрових технологій сприяє оптимальному вирішенню стратегічних і поточних питань кадрової політики, формуванню конкурентоспроможної професійно-кваліфікаційної структури, виявленню

перспективних працівників і, в кінцевому рахунку, саморозвитку та реалізації здібностей членів виробничого колективу, організації в цілому [5].

У вітчизняній кадровій політиці останнім часом знайшли широке застосування методики комплексної оцінки, тестова технологія. Цей напрямок успішно розвивається.

Зростає значення моніторингу кадрових процесів, який дозволяє відстежувати тенденції, моделювати і прогнозувати кадрові ситуації з метою своєчасного вжиття необхідних заходів. Це вимагає докорінно переглянути існуючу статистичну звітність по кадрам, що дозволить створити необхідну базу даних для створення і реалізації гнучкої кадрової політики та прийняття обґрунтованих управлінських рішень з кадрового забезпечення галузі.

Аналіз проблем аграрної освіти та самоосвіти працівників сільського господарства дозволяє сформулювати напрямки вирішення проблем:

- Стратегія кадрового забезпечення сільського господарства повинна виходити з тієї ситуації, яка склалася в галузі і на селі в цілому, і орієнтуватися на завдання відродження та розвитку аграрного виробництва в масштабах, що забезпечують продовольчу безпеку країни;

- У світлі такої стратегії необхідна розробка на всіх рівнях управління довгострокових програм кадрового забезпечення сільського господарства з урахуванням його багатокладності; саме ці програми повинні бути покладені в основу стратегічного управління кадровим потенціалом, вдосконалення соціально-економічних умов життя сільського населення;

- Пріоритетним напрямком діяльності органів управління АПК, установ аграрної освіти є удосконалення структури і якості підготовки фахівців, здійснення заходів щодо їх закріплення в профільних організаціях та ефективного використання за отриманою спеціальністю;

- Одним із першочергових завдань аграрної кадрової політики має стати пріоритетний і прискорений розвиток системи початкової професійної освіти, що забезпечує підготовку та перепідготовку кадрів масових професій, для чого необхідно наблизити профтехучилища до місць проживання та роботи сільської молоді, створити філії та відділення, навчально-консультаційні центри на базі великих сільських шкіл, кращих сільськогосподарських підприємств;

- Доцільна передача, на наш погляд, установ професійної освіти всіх рівнів, включаючи сільські професійні училища (ліцеї), у відання органів управління АПК при збереженні методичного керівництва за органами освіти;

- Потрібна розробка на всіх рівнях управління АПК спеціальних заходів щодо роботи з резервом, підготовки керівників сільськогосподарських підприємств, підвищення ролі ІПК і вузів у цій роботі;

- З метою координації всіх ланок аграрної освіти необхідно прискорити створення галузевих університетських комплексів, формування регіональних рад (асоціацій) закладів професійної освіти всіх рівнів для села, які забезпечують спадкоємність, взаємоузгодженість і взаємодопомогу у роботі цих установ;

- Вирішення кадрових проблем багатокладного сільського господарства вимагає підвищити роль інформаційно-консультаційної служби АПК в неформальній освіті кадрів і жителів села, всіляко розширювати мережу відповідних служб на базі навчальних закладів та наукових установ;

- Практика диктує нагальну необхідність відновлення і зміцнення кадрових служб в органах управління галуззю на всіх рівнях - від суб'єкта федерації до районів і підприємств, створення центрів оцінки кадрового потенціалу;

- З метою координації діяльності різних відомств, пов'язаних з кадровим забезпеченням АПК, необхідно прискорити створення при адміністраціях регіонів рад з аграрної політики та освіти.

Аналіз ситуації в АПК показує, що одним з основних чинників стабілізації і розвитку сільськогосподарського виробництва, забезпечення продовольчої безпеки України є більш повне використання внутрішніх ресурсів, насамперед, людського. Кадри вирішують якщо і не все, то багато чого, будучи тим локомотивом, який здатний везти важкий віз по прискореному розвитку сільських територій.

Однак проблеми формування і використання таких кадрів представляють складну задачу. Поряд з традиційними професіями та спеціальностями виникає попит на менеджерів, маркетологів, підприємців, аудиторів, антикризових керуючих. У міру підвищення вимог до робочих кадрів, фахівців та керівників зростає необхідність в удосконаленні форм і методів їх підготовки, створенні ефективної системи безперервної професійної освіти всіх категорій працівників. І це тільки мала частина пов'язаних з цим завданням проблем [6].

Актуальність вирішення завдання кадрового забезпечення сільського господарства, недостатнє дослідження її теоретичних і практичних аспектів, значимість його для відродження та сталого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу ставлять цю задачу в розряд стратегічних, ключових у діяльності всіх державних структур керуючих виробничо-господарським життям країни.

В сучасних умовах безперервний і прогресивний розвиток агропромислового комплексу залежить від професіоналізму управлінців. В даний час гостро відчувається нестача висококваліфікованих управлінських кадрів, оскільки від ефективності управління залежить розвиток ринкових відносин та аграрного сектору. Проблема формування та розвитку високопрофесійних управлінців для АПК є однією з найбільш важливих

Висновки Професійний розвиток управлінських кадрів - багатоетапний складний процес набуття професійних знань, умінь і управлінських навичок, які є необхідним компонентом формування професіоналізму управлінських кадрів.

Для прогресивного розвитку сучасного агропромислового комплексу необхідна ефективно діюча система управління, укомплектована високопрофесійними управлінськими кадрами. Для вирішення існуючої проблеми, на нашу думку, необхідне створення ефективно діючої програми формування управлінського кадрового потенціалу, а так само організація єдиного професійно-компетентнісного підходу у підготовці управлінських кадрів нового покоління, які необхідні у зв'язку з впровадженням у сільськогосподарське виробництво інноваційних технологій.

Література

1. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения Москва: Политиздат, 1960. 374 с.
2. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : монографія. Київ: КНЕУ, 2003. 230 с.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 504 с.
4. Иванов В. Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления [2-е изд. перераб. и доп.]. Москва: Экономика, 2001. 327 с. (Энциклопедия управленческих знаний).
5. Гаузнер Н. Д. Методы регулирования занятости в странах Запада Проблемы теории и практики управления. 1993. № 1. С. 97–102.
6. Бехтель М. Будущее труда. Размышления, взгляды, перспективы. Москва:Ин-т им. Гете, 2000. URL:<http://www.embassy/debis.ru/ru/library/internaziones/arbeitszukunft>
7. Бородіна О. М. Людський капітал як основний стратегічний ресурс сталого розвитку аграрного сектору .Економіка АПК. 2003. № 9. С. 103–108.
8. Зиновьев И. Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере: монография. Симферополь : Феникс, 2008. 407 с.
9. Комаров Е. И. Измерение мотивации и стимулирования персонала предприятия . Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2003. № 6. С. 15–17.

References

1. Kene F. Yzbrannie ykonomycheskye proyzvedeniya Moskva: Polytyzdat, 1960. 374 s.
2. Kolot A. M. Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia i praktyka rehuliuвання : monohrafiia. Kyiv: KNEU, 2003. 230 s.
3. Krasnokutska N.V. Innovatsiinyi menedzhment : navch. posibnyk. Kyiv: KNEU, 2003. 504 s.
4. Yvanov V. N. Ynnovatsyonnye sotsyalnye tekhnolohyy hosudarstvennoho upravleniya [2-e yzd. pererab. y dop.]. Moskva: Ekonomyka, 2001. 327 s. (Entsyklopediya upravlencheskykh znanyi).
5. Hauzner N. D. Metody rehulyrovaniya zaniatosty v stranakh Zapada Problemy teoryy y praktyky upravleniya. 1993. № 1. S. 97–102.
6. Bekhtel M. Budushchee truda. Razmyshleniya, vzghliady, perspektivy. Moskva:Yn-t ym. Hete, 2000. URL:<http://www.embassy/debis.ru/ru/library/internaziones/arbeitszukunft>
7. Borodina O. M. Liudskyy kapital yak osnovnyi stratehichnyi resurs staloho rozvytku ahrarnoho sektoru .Ekonomika APK. 2003. № 9. S. 103–108.
8. Zynovev Y. F. Formyrovanye y realizatsiya kadrovoho ekonomycheskoho potentsyala v ahrarnoi sfere: monohrafiya. Symferopol : Fenyks, 2008. 407 s.
9. Komarov E. Y. Yzmerenye motyvatsyy y stymulyrovaniya personala predpriyatiya . Kadrovaia sluzhba y upravlenye personalom predpriyatiya. 2003. № 6. S. 15–17.

Надійшла / Paper received: 04.12.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

UDC 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-45

ZAITSEV YURII, KHAOLIN LIU

Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

MODERN DIRECTIONS OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS OF UKRAINE

Competitiveness should be understood as the ability of an individual entity to function successfully in a competitive environment, having an absolute or relative advantage over the "main players" - key competitors in the market. It is determined that the competitiveness of products is associated with the appropriate level of its quality, which is better than analogues to meet the needs of consumers. Another component is the cost of products, the nature of which is more variable compared to quality, which explains the formation of quality throughout the production cycle under the influence of mostly objective factors. The cost of production, which consists of cost and profit, has a higher level of variability due to the dependence of the level of profit on the state of market demand. In terms of profit, the competitiveness of products is closely linked to the success of the enterprise, its stability and development potential. Another aspect of product competitiveness is considered market parameters. Thus, "hard" and "soft" factors of product competitiveness were distinguished, where the first group is represented by the quality and cost of production, and the second - profit and marketing. The analysis of the existing criteria of competitiveness of goods allowed to add to the identified factors the following: social targeting, consumer novelty, informativeness, reliability, safety for consumers and the environment, product image. Features of ensuring the competitiveness of products in the agricultural sector are considered. The dependence of agricultural specialization on the location determines the critical dependence of product quality on the resource potential, which requires preservation and reproduction. This necessitates the inclusion of environmentally responsible components of responsible land use in the ways of ensuring the competitiveness of products. It is determined that the most difficult factor in managing the competitiveness of agricultural products is the price due to the peak load in the collection of crops and the need for significant storage reserves for storage of products for a long time. Ways to manage this factor are proposed to consider the development of commodity exchanges, the use of financial instruments, risk insurance. Horizontal integration for small farms and vertical integration for agricultural enterprises are recognized as additional ways to ensure the competitiveness of agricultural products.

Keywords: competitiveness, product competitiveness, agricultural enterprises, agricultural products, quality, cost, price.

ЗАЙЦЕВ Ю. О., ЛЮ ХАОЛІНЬ

Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

Під конкурентоспроможністю варто розуміти здатність окремого суб'єкта успішно функціонувати в умовах конкуренції, маючи абсолютну або відносну перевагу над «основними гравцями» – ключовими конкурентами на ринку. Визначено, що конкурентоспроможність продукції пов'язана із відповідним рівнем її якості, здатної краще за аналоги задовольняти потреби споживачів.

Іншим компонентом виступає вартість продукції, природа якої у порівнянні з якістю є більш варіативною, що пояснюється формування якості впродовж всього виробничого циклу під впливом переважно об'єктивних чинників. Вартість продукції, яка складається із собівартості й прибутку, відрізняється вищим рівнем варіативності через залежність рівня прибутку від стану попиту на ринку. В аспекті прибутку конкурентоспроможність продукції тісно пов'язана із успішністю функціонування підприємства, його стабільністю й можливістю розвитку.

Ще одним аспектом конкурентоспроможності продукції розглянуто ринкові параметри. Таким чином було виокремлено «жорсткі» й «м'які» чинники конкурентоспроможності продукції, де перша група представлена якістю і собівартістю продукцію, а друга – прибутком і комплексом маркетингу. Аналіз існуючих критеріїв конкурентоспроможності товарів дозволив до визначених чинників додати такі: соціальна адресність, споживча новизна, інформативність, достовірність, безпека для споживачів і оточення, імідж товару.

Розглянуто особливості забезпечення конкурентоспроможності продукції в аграрному секторі. Залежність спеціалізації сільського господарства від території розміщення обумовлює критичну залежність якості продукції від ресурсного потенціалу, який вимагає збереження й відтворення.

Це обумовлює необхідність включення до шляхів забезпечення конкурентоспроможності продукції екологічних компонентів відповідального землекористування. Визначено, що найскладнішим чинником в управлінні конкурентоспроможністю аграрної продукції виступає ціновий через пікове навантаження у зборі сільськогосподарських культур і необхідність значних резервів складування для зберігання продукції на протязі тривалого часу. Шляхами управління цим чинником запропоновано розглядати розвиток товарних бірж, використання фінансових інструментів, страхування ризиків. Додатковими шляхами забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції визнано горизонтальну інтеграцію для мілких господарств населення й вертикальну для сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, сільськогосподарські підприємства, аграрна продукція, якість, вартість, ціна.

The need to compete successfully in domestic and foreign markets requires special attention to the concept of competitiveness, which in fact embodies the quintessence of most scientific and theoretical research, methodological developments, practical provisions and applied recommendations to ensure the success of the business entity in today's economic space, as an enterprise remains the main producer of products, works and services that meet the needs of the population, while providing expanded reproduction. An enterprise in a market

economy cannot function effectively, develop stably and implement the functions of corporate social responsibility in the case of low competitiveness of its own products and the enterprise as a whole. In addition, this concept is considered at all levels: global, national, regional. There is the competitiveness of the country, industry, region and most importantly - the company. The company itself, producing products for the market, is the basis of all other types of competitiveness at all levels. Thus, the study of aspects of enterprise competitiveness is associated with almost all other aspects of economic activity of economic entities. Product competitiveness plays a special role in ensuring the competitiveness of the enterprise, acting as its basis, base and at the same time the result, which greatly complicates the search for causal links, the determination and management of which is the basis of scientific research. All of the above determines and confirms the relevance of the study.

Competitiveness as an object of study has been considered by a significant number of domestic and foreign researchers.

Among foreign scientists such as H.L. Azoiev, M. Porter, W. Liefert, J. Schumpeter, R.A. Fatkhutdinov, A.Yu. Yudanov and others.

L. Ye. Dovhan, O. I. Drahan, L. I. Piddubna, O. H. Yankovyy dealt with the issues of product competitiveness analysis. Aspects of competitiveness of products of agricultural enterprises are considered in the works of V.Ya. Ambrosov, V.H. Andriichuk, O.D. Hudzynskii, S.I. Demianenko, O.Yu. Yermakov, V.V. Zinovchuk, S.M. Kvasha, P.M. Makarenko, M.Y. Malik, V.Ya. Mesel-Veseliak, P.T. Sabluk, I.N. Topikha, I.I. Cherven, V.V. Yurchyshyn, V.M. Yatsenko. Despite numerous scientific developments, the issue of finding new ways to ensure the competitiveness of agricultural products requires further development and in-depth analysis.

The aim of the study

The purpose of the study is to determine modern areas of ensuring the competitiveness of agricultural products in Ukraine.

Presentation of the main research material

The development of the concept of "competitiveness" is inextricably linked with the evolution of research on the phenomenon of competition in economics. It is obvious to consider it as a derivative of competition. Despite the close connection between these concepts, their subject areas differ significantly. During the development of economics, competitiveness was separated as a separate area in the 20s of the twentieth century.

In economics, the concept of "competitiveness" was introduced by M. Porter, defining it as the property of a good, service or business entity to function in the market and position its products together with analogues offered by major competitors [1]. A well-known Russian economist also considered it as a property of an object, which is characterized by the degree of actual or potential satisfaction of competitive needs in comparison with analogues, as the ability to compete with similar objects on the market [2]. A more broad definition is found in [3], where it is defined as an indicator of the ability to supply goods and services in the place, in the form and at the time when they are needed by buyers, at a price not worse or better than potential competitors, in while revenues at least correspond to the opportunity cost of resources used in the production process.

In general, competitiveness should be understood as the ability of an individual to operate successfully in a competitive environment, having an absolute or relative advantage over the «main players». Depending on the subject, competitiveness differs in its features and properties. For the company - it is an advantage in the struggle in certain markets, for the region - it is preferences within the state along with other regions, for the national economy - it is a global ability to effectively position itself in the foreign market. At the heart of all these types is the competitiveness of products.

Despite the similarity of the concepts of «enterprise competitiveness» and «product competitiveness» and their close connection between them, there are many differences.

M. Halvanovskyy and others [4] define it as the ratio of price and quality of specific goods produced by individual enterprises and firms, or services provided by them. V. Vasylykov [5] provides a more capacious definition: as a level of competence in relation to competitors in the accumulation and use of production potential of a particular direction, as well as its components, represented by technology, resources and management, skills and knowledge embodied in product quality, profitability and productivity. Another approach is proposed by G. Kindratska, who defines it as the ability to operate efficiently and ensure profitability in a competitive market, as a result of the functioning of a competitive enterprise [6].

A rather capacious definition is presented in the work of S. Klymenko and others [7], where it is noted that the competitiveness of products combines its properties to meet a specific need in comparison with analogues in the market; the set of characteristics of goods that distinguish them from the products of competitors in the degree of compliance with social needs and costs for its satisfaction; situational factor of the product's ability to meet market requirements; ability to withstand competition in general (the presence of competitive advantages).

All other definitions to a greater or lesser extent reflect these aspects of product competitiveness. This allows you to make some generalizations. First of all, the competitiveness of a product is related to the appropriate level of its quality, which is better than similar products on the market to meet existing or future needs. This corresponds to its basic component, which is represented by quality. Quality itself is a set of properties of any object that reflects its nature, purpose, structure, character, and so on. Regarding product quality, we are talking about a set of properties that can meet individual needs. This concept is absolute. In contrast, competitiveness is a relative

property of a particular product to meet certain needs better than competitors. Another component of product competitiveness is cost - the price of products. This category is also absolute, but unlike quality, its nature is more variable. That is, the appropriate level of product quality is formed as a result of the enterprise during the production cycle depending on many technical, organizational, managerial, resource parameters that can be combined within the concept of «enterprise potential» under the influence of many external factors. Given the high level of complexity of the systems that determine the level of product competitiveness, ensuring the desired result at the output requires careful management of input processes and during the production cycle. This category is the most objective in terms of product competitiveness, which makes it impossible to make changes to the end result in the absence of appropriate changes in the process. The nature of the price is significantly different, as it consists of cost and profit. Cost is also a fairly objective characteristic, but given the numerical methods of its calculation, there are some possibilities to make adjustments to the resulting object depending on the purpose. The most variable and accordingly important, from the point of view of management, component is profit. Its level objectively depends on the average industry level, and the volume should provide expanded reproduction and development of the enterprise. Profit, in contrast to cost and quality, strongly depends on market parameters: its volume, size of individual segments, the nature of competition in the market (monopolistic competition, monopoly, monopsony, oligopoly, etc.), numerous situational factors, general socio-economic situation and more. All these factors have a greater or lesser impact on the pricing process, but the level of effective demand and the balance between supply and demand for an acceptable price level remains key. It is in the aspect of profit that the competitiveness of products is closely interrelated with the success of the enterprise, its stability and the possibility of development.

Another important external component of product competitiveness are market parameters. This largely reflects the comparative characteristics of the studied feature: in a particular market, consumers choose the best product, thus forming the market structure. Consumer commitment depends not only on the quality and price of products, but also on the implementation of a set of marketing measures for product positioning, support, advertising and more. The influence of these parameters significantly depends on the nature of the market.

The authors emphasize the qualitative and quantitative aspects of competitiveness [8, 9]. The qualitative side reflects the confrontation of competitors with the appropriate balance between supply and demand, which requires analysis of the market, its trends and relationships. The promotion of goods on the market is associated with the so-called «transaction costs» of information retrieval, verification of counterparties, determination in the system of activities in the economic system of coordinates of the industry, region, country. In this aspect, the economic survival of the entity depends on the competitiveness of the product.

This allows you to consider the «hard» and «soft» factors of product competitiveness. The quality and cost of production should be considered rigid. As the experience of leading countries and powerful Western corporations shows, the introduction of modern innovative technologies can not only significantly reduce the unit cost of production, which can increase productivity and significantly reduce costs, but also improve the quality of finished products. That is, these parameters are actually interdependent - the improvement of the production process has a positive effect on the effectiveness of the enterprise as a whole. On the other hand, aspects of the impact of direct costs on product competitiveness remain unchanged: the use of more costly materials, raw materials and semi-finished products increases the cost of production, where savings at full cost are possible only in the case of «scale effect». Also, investments in fixed assets in the form of the purchase of new equipment, the introduction of innovative technologies, the purchase of costly equipment lead to a significant increase in depreciation, which is a significant part of the cost of production. In any case, the introduction of innovative technologies allows to ensure a long-term positive result in the context of saving current costs, ensuring a stable increase in product quality.

The «soft» aspects of product competitiveness include profit and marketing. Their nature largely depends on situational factors: the company can adjust the price depending on the current level of demand, manage sales, using storage resources, marketing tools and logistics capacity.

All considered components act as determinants or initial parameters on which the level of competitiveness of production of the enterprise depends.

The most common parameters of product competitiveness are the following [10]: technical, which combine ergonomic, aesthetic and purpose parameters (classification, technical efficiency and design); economic include one-time and current; regulations combine the parameters of safety, patent purity and environmental friendliness.

In addition to these parameters, researchers [11, 12] propose criteria for the competitiveness of goods, which include quality; social targeting as the conformity of product characteristics to the specific needs of a social group of consumers or a specific buyer; consumer novelty of the product as a manifestation of the novelty of the consumer properties of a particular product in comparison with the previous version or with competitors; informativeness as the ability to show their social value through information about competitive advantages; consumption price; reliability as a reflection of product protection; safety for life, health, property of the consumer and the environment, safety of work performance; product image.

Regarding the products of the agricultural sector, the key should be considered quality, for certain groups of products, social targeting, informativeness of the product, and special attention should be paid to safety. This aspect of competitiveness has recently become increasingly important due to the development of organic farming, which allows to grow environmentally friendly agricultural products. In addition, land exploitation threatens their

future fertility, which, along with consumer safety, requires attention to environmental safety.

Agricultural products, unlike other industries, have a number of unique properties that determine the ways to ensure its competitiveness. This is due to the action of many factors, among which special attention should be paid to the resource component.

The domestic branch of agriculture is represented mainly by crop production with a stable gradual decline of animal husbandry. The quality of crop production significantly depends on the condition of soils, crop production technologies, the nature of crop rotation, the level of renewal of varieties, the amount of mineral and organic fertilizers and more. Technical parameters to a greater extent affect productivity, which determines the level of efficiency of the enterprise, and the amount of product losses, which is reflected in its cost. An important factor is the direct dependence of the specialization of agriculture, especially crop production, on the location. This causes no alternative in the choice of crop types and methods of cultivation. This interdependence requires increased attention to the preservation of resource potential. In the case of irresponsible use of fertile chernozems to obtain high yields without proper reproduction of soil productivity, which has recently become a traditional phenomenon, the level of their effectiveness will decline rapidly, jeopardizing the functioning of the enterprise as a whole. This aspect requires the inclusion of environmentally responsible components of responsible land use in the ways of ensuring the competitiveness of products. A similar situation has developed with regard to labor resources, which due to the unsatisfactory level of social infrastructure in rural areas and relatively low wages are not interested in living in rural areas. Unlike other sectors of the economy, labor resources in the agricultural sector have a very low level of mobility, which necessitates the need to take into account the social security factor and the level of infrastructure development to provide highly qualified agricultural enterprises.

Thus, agricultural enterprises in developing ways to ensure the appropriate level of product competitiveness in terms of resource management should focus not only on economic parameters but also social and environmental, which allows us to consider sustainable development as the only possible for the domestic agricultural sector.

The development of resource potential and its comprehensive reproduction will ensure the appropriate level of product quality, creating the main basis for competitiveness.

The most difficult issue in managing the competitiveness of agricultural products is the price factor, which is due to the peak load in the collection of individual crops and, accordingly, significant fluctuations in food prices. In addition, the lack of sufficient reserves for storage and the short shelf life of certain types of agricultural products contributes to the desire of individual producers to sell products as soon as possible, given the significant length of the production cycle. A powerful lever in this situation is the state, which is able to implement public procurement policy to support domestic producers. Another tool for hedging price risks can be considered commodity exchanges, which allow using a variety of financial instruments to plan business results, insuring risks.

Significant global agricultural market, strong integration between economies, extensive trade and economic ties contribute to significant price fluctuations due to significant differences in yields of individual crops in different countries, due to the level of favorable natural and climatic parameters of specific areas per year. All this puts domestic producers in fact directly dependent on the level of world prices for certain crops, which directly affects the level of competitiveness of products.

In the domestic market, most of the products of farmers are used in processing, which requires the construction of close cooperation to ensure the appropriate level of quality of raw materials, which will affect the quality and competitiveness of enterprises in the derived industries. In this context, consideration should be given to considering integration vertical links that allow for significant cost savings through the introduction of transfer pricing. Horizontal cooperation allows to unite individual farms in order to improve the quality of their products, the introduction of quality management standards, the purchase of modern equipment to replace manual labor, which will significantly affect the level of productivity. For Ukrainian farmers, where the lion's share of production is still produced by the economy, this issue is particularly relevant. In addition, without proper measures to ensure product quality and standardization, the integration of Ukrainian agriculture into the European community is virtually impossible. It is because of the inconsistency of quality that Ukrainian agricultural products are very limited in the world market. Unfortunately, those products that do not have a high level of added value are in demand.

Conclusions and prospects for further research

Based on the study, a number of conclusions should be drawn.

Competitiveness is the ability of an individual to operate successfully in a competitive environment, having an absolute or relative advantage over the «main players» - key competitors in the market. Product competitiveness is associated with an appropriate level of quality that can better meet the needs of consumers than analogues. Another component is the cost of products, the nature of which is more variable compared to quality, which is explained by the formation of quality throughout the production cycle under the influence of mostly objective factors. The cost of production, which consists of cost and profit, has a higher level of variability due to the dependence of the level of profit on the state of market demand. In terms of profit, the competitiveness of products is closely linked to the success of the enterprise, its stability and development potential. Another aspect of product competitiveness is considered market parameters. Thus, "hard" and "soft" factors of product competitiveness were distinguished, where the first group is represented by the quality and cost of production, and the second - profit and marketing. Analysis of the existing criteria of competitiveness of goods allowed to add to the identified factors the

following: social targeting, consumer novelty, informativeness, reliability, safety for consumers and the environment, the image of the product.

Features of ensuring the competitiveness of products in the agricultural sector are considered. The dependence of agricultural specialization on the location determines the critical dependence of product quality on the resource potential, which requires preservation and reproduction. This necessitates the inclusion of environmentally responsible components of responsible land use in the ways of ensuring the competitiveness of products. Peculiarities of providing skilled labor resources of agricultural enterprises determine the need to take into account social aspects in terms of factors ensuring the competitiveness of agricultural products.

It is determined that the most difficult factor in managing the competitiveness of agricultural products is the price due to the peak load in the collection of crops and the need for significant storage reserves for storage of products for a long time. Another aspect is the inability to store in its original form certain crops, which requires rapid implementation and significantly affects the price level and, accordingly, competitiveness. Ways to manage this factor are proposed to consider the development of commodity exchanges, the use of financial instruments, risk insurance. Horizontal integration for small farms and vertical integration for agricultural enterprises are recognized as additional ways to ensure the competitiveness of agricultural products.

Further research of the author will be devoted to the substantiation of ways to increase the level of competitiveness of agricultural products.

References

1. Porter, M. (2001). Konkurencija. [Competition]. Vil'jams. Moscow. Russia.
2. Fathutdinov, R.A. (2000). Konkurentosposobnost': jekonomika, strategija, upravlenie. [Competitiveness: economics, strategy, management]. INFRA-M. Moscow. Russia.
3. Discussion. Paper. No. 2.
4. Gal'vanovskij, M., Zhukovskaja, V., Trofimova, I. (1998). «Competitiveness in micro-, meso- and macro-level dimensions». Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. № 3, pp. 67-77.
5. Vasy'l'kov, V. (2003). Orhanizatsiia vyrobnytstva. [Organization of production]. KNEU. Kyiv. Ukraine.
6. Kindrats'ka, H.I. (2006). Stratehichnyj menedzhment. [Strategic management]. Znannia. Kyiv. Ukraine.
7. Klymenko, S. M., Omel'ianenko, T. V., Barabas', D. O. ta in. (2008). Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidprijemstva. [Enterprise competitiveness management]. KNEU. Kyiv. Ukraine.
8. Kuleshova, H. M. (2008). «Competition and competitiveness in agro-industrial production». Ekonomika APK. № 3, pp. 126-132.
9. Burlaka, O. P., Burlaka, O. A. (2012). «Factors of formation of competitiveness of products of agricultural enterprises». Tekhnolohichnyj audyt ta rezervy vyrobnytstva. № 2, pp. 23-26.
10. Zheludenko, K. V. (2017). «The essence and factors of competitiveness of products of Ukrainian enterprises». Intelekt XXI. №. 1, pp. 66-71.
11. Zarits'ka, N. M. (2015). Otsinka konkurentospromozhnosti produktii pidprijemstva. [Assessment of the competitiveness of enterprise products]. Efekty'vna ekonomika. [Effective economy]. (electronic journal). № 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4647>
12. Lifyts', I.M. (2009). Konkurentospromozhnist' tovariv i posluh. [Competitiveness of goods and services]. 2nd ed., Vyscha osvita; Yurajt-Yzdat. Moscow. Russia.

Paper received: 01.12.2020

Paper Printed : 04.01.2021

УДК [338.139:371](477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-46

КОНОВАЛЕНКО А. С.

Таврійський державний агротехнологічний університет ім.Д.Моторного

ПОТЕНЦІАЛ МАРКЕТИНГОВОГО МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ХАРЧУВАННЯ ЗАКЛАДАМИ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

Керівництво закладів загальної середньої освіти (ЗЗСО) прагне фінансової автономії шляхом визначення джерел отримання додаткових надходжень, у тому числі шляхом надання послуг з організації громадського харчування на основі функціонуючих харчоблоків, що обумовлює необхідність покращення рівня послуг харчування, що відповідатиме конкурентним умовам. Така необхідність підвищує актуальність дотримання принципів маркетингу у процесі організації ЗЗСО даного виду діяльності для забезпечення задоволення потреб споживачів, підвищення ступеню їх лояльності та, як наслідок, підвищувати рівень доходу від організації харчування. Актуальності набирає необхідність визначення діапазону можливостей застосування маркетингових підходів та потенціалу маркетингового механізму, що можливо здійснити із застосуванням методів економіко-математичного моделювання, зокрема когнітивного та сценарного моделювання.

Дослідження потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у закладах загальної середньої освіти. Для досягнення поставленої мети виконані наступні завдання: сформовано когнітивні карти та когнітивну модель системи розвитку потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у ЗЗСО, на основі здійснення сценарного моделювання поведінки системи визначено чинники, що впливають на розвиток потенціалу маркетингового механізму.

Методологічною та теоретичною основами дослідження є економічна теорія, наукові розробки науковців у питаннях організації харчування дітей у системі загальної середньої освіти. В ході дослідження використано загально-наукові методи (абстрактно-логічний, емпіричний, порівняльного аналізу, середніх величин, узагальнення та інші) та методи когнітивного й сценарного моделювання.

У статті наводяться результати здійсненого аналізу системи розвитку потенціалу маркетингового механізму на основі когнітивного та сценарного моделювання, що дозволило визначити чинники-важелі та результативні чинники функціонування системи.

За результатами проведеного дослідження зроблено висновки, що якісним підґрунтям формування потенціалу маркетингового механізму для покращення стану організації харчування дітей шкільного віку є спрямованість зусиль на максимізацію рівня задоволеності споживачів й підвищення рівня їх лояльності з одночасним створенням необхідних умов підвищення ефективності виробництва й реалізації продукції у шкільних їдальнях, підкріплене діяльністю з популяризації принципів раціонального харчування серед учнів ЗЗСО й суспільства в цілому. З цією метою доцільно підвищити рівень автоматизації процесів виробництва та обслуговування у їдальнях ЗЗСО, інформаційно-комунікаційного забезпечення, стимулювати підвищення рівня благополуччя взаємодії ключових суб'єктів маркетингового механізму шляхом координації взаємодії стейкхолдерів у питаннях забезпечення належного рівня харчування дітей у закладах освіти.

Ключові слова: заклади загальної середньої освіти, організація харчування, маркетинг, потенціал, маркетинговий механізм.

KONOVALENKO A.

Dmytro Motorny Tavrria State Agrotechnological University

ECONOMIC ASPECTS OF CHILDREN'S NUTRITION ORGANIZATION IN SCHOOLS

The management of general secondary education (ZZSO) seeks financial autonomy by identifying sources of additional income, including by providing catering services based on functioning food units, which necessitates improving the level of catering services that will meet competitive conditions. This need increases the relevance of compliance with the principles of marketing in the process of organizing ZSSO this type of activity to meet the needs of consumers, increase their loyalty and, consequently, increase the level of income from the organization of food. The need to determine the range of possibilities for the application of marketing approaches and the potential of the marketing mechanism, which can be done using the methods of economic and mathematical modeling, in particular cognitive and scenario modeling, is gaining relevance.

Research of the potential of the marketing mechanism of children's nutrition organization in general secondary education institutions. To achieve this goal, the following tasks were performed: formed cognitive maps and cognitive model of the system of potential development of the marketing mechanism of children's nutrition in ZSSO, based on the implementation of scenario modeling of system behavior identified factors influencing the development of marketing mechanism.

The method (methodology). Methodological and theoretical foundations of the study are economic theory, scientific developments of scientists in the organization of children's nutrition in the system of general secondary education. The research used general scientific methods (abstract-logical, empirical, comparative analysis, averages, generalizations, etc.) and methods of cognitive and scenario modeling.

The article presents the results of the analysis of the system of potential development of the marketing mechanism on the basis of cognitive and scenario modeling, which allowed to determine the levers and performance factors of the system.

According to the results of the study, it is concluded that a good basis for building the potential of the marketing mechanism to improve the nutrition of school children is to focus on maximizing customer satisfaction and increasing their loyalty while creating the necessary conditions to increase production efficiency and sales in school canteens. supported by activities to promote the principles of nutrition among students ZSSO and society as a whole. To this end, it is advisable to increase the level of automation of production and service processes in canteens ZSSO, information and communication support, stimulate the welfare of key actors of the marketing mechanism by coordinating the interaction of stakeholders in ensuring proper nutrition of children in educational institutions.

Key words: general secondary education institutions, catering, marketing, potential, marketing mechanism.

Вступ. Керівництво закладів загальної середньої освіти (ЗЗСО) в Україні у сучасних умовах отримує на законних підставах розгалужений діапазон можливостей поглиблення фінансової автономії шляхом надання низки додаткових оплачуваних послуг освітнього характеру, передачі вільних приміщень та обладнання у оренду вразі, якщо такі приміщення та обладнання не залучені до навчального процесу та інші шляхи отримання додаткових надходжень. Одним з джерел отримання закладами освіти додаткових ресурсів є надання послуг з організації громадського харчування на основі функціонуючих харчоблоків. У зв'язку з цим перед керівництвом ЗЗСО постає завдання трансформації рівня наданих послуг від харчування обмеженого організованого колективу, до функціонування повноцінного суб'єкту маркетингових відносин, який здійснює свою діяльність у конкурентних умовах. Така необхідність підвищує актуальність дотримання принципів маркетингу у здійсненні ЗЗСО даного виду діяльності з метою забезпечення задоволення потреб споживачів, підвищення ступеню їх лояльності та, як наслідок, підвищувати рівень доходу від організації харчування. У той же час виникає нове наукове завдання, обумовлене необхідністю визначення діапазону можливостей застосування маркетингових підходів, визначення потенціалу маркетингового механізму, що можливо здійснити із застосуванням методів економіко-математичного моделювання, зокрема когнітивного та сценарного моделювання.

Значний внесок у розвиток фундаментальних, прикладних аспектів застосування когнітивного та імітаційного моделювання складних систем здійснили у своїх наукових роботах Аксельрод Р.М. [1], Коско Б. [2], Кунц Г., О'Донел С. [11], Кальтон В., Лоу А. [7], Зінов'єв І.Ф. [6], Кулініч А.А. [10], Лагодієнко В.В. [11, 12], Назарова О.П. [13].

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідження потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у закладах загальної середньої освіти.

Методика дослідження. Методологічною та теоретичною основами дослідження є економічна теорія, наукові розробки науковців у питаннях організації харчування дітей у системі загальної середньої освіти. В ході дослідження використано загально-наукові методи (абстрактно-логічний, емпіричний, порівняльного аналізу, середніх величин, узагальнення та інші) та методи когнітивного й сценарного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження маркетингового механізму організації харчування дітей спрямовано на таку організацію взаємодії суб'єктів маркетингу, яка дозволить досягти максимально можливого за існуючих умов рівня якості та безпечності харчування дітей. Однак, ефективність його впровадження залежить від існуючого потенціалу, адже посилення інституційного регулювання послаблює та звужує потенціал можливостей використання маркетингового забезпечення [9]. Це обумовлює необхідність визначення важелів формування потенціалу впровадження маркетингового механізму, визначити практичні напрями його реалізації та обґрунтувати підходи до оцінки соціально-економічного ефекту.

З метою здійснення когнітивного моделювання здійснено аналіз чутливості, визначено роль впливу чинників на стан моделі потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у ЗЗСО, що полягав у дослідженні залежності системи від стану чинників, визначення характеру причинно-наслідкових шляхів в моделі, поширення збурень у моделі [12].

За результатами здійсненого PECST-аналізу тенденцій розвитку ринку продуктів та послуг харчування дітей шкільного віку [8], дослідження існуючих підходів до організації дітей закладами загальної середньої освіти, дослідження моделі споживчої поведінки дітей шкільного віку на ринку продуктів та послуг харчування, соціометричної оцінки взаємодії ключових суб'єктів маркетингу, визначено чинники, що здатні значно впливати на формування потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у ЗЗСО (рис.1).

Наведені чинники характеризуються впливом на стан системи, а також формують причинно-наслідкові взаємозв'язки, що впливають на стратегічний напрям розвитку системи. Існуючі зв'язки можуть мати характер прямого або непрямого, позитивного або негативного впливу. Позитивний причинно-наслідковий зв'язок характеризується наявністю прямої залежності (зростання одного чинника обумовлює зростання показників іншого чинника), негативний причинно-наслідковий зв'язок — зворотнім зв'язком (зростання чинника обумовлює зменшення проявів іншого) [10].

На основі сформованої карти напрямів існуючих взаємозв'язків чинників системи розвитку потенціалу маркетингового механізму визначено характер впливу та напрями взаємозв'язку чинників системи потенціалу маркетингового механізму, що стало основою укладеної когнітивної карти топології.

Когнітивна карта та сценарний підхід при здійсненні дослідження системи формують проблемне поле для обстеження характеру впливу чинників зовнішнього оточення та внутрішнього середовища на підвищення потенціалу маркетингового механізму та його ефективного використання з метою досягнення маркетингових цілей організації харчування дітей у закладах загальної середньої освіти: підвищення рівня задоволеності споживачів, оптимізації показників ефективності діяльності постачальників послуг харчування у ЗЗСО, підвищення рівня якості та безпечності харчування дітей шкільного віку. Сформоване проблемне поле також сприяє ідентифікації параметрів, що потребують керованого впливу, прискорення динаміки розвитку та потребують корекції.

На основі даних когнітивної карти сформовано когнітивну модель системи розвитку потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у ЗЗСО. Базою визначення характеру (позитивного або негативного) впливу чинників на систему розвитку потенціалу маркетингового механізму є матриці прискорення (для чинників, що мають стимулюючий характер) та гальмування (для чинників, які гальмують взаємодію). Отримані дані свідчать про те, що найбільш вагомий вплив на характер взаємодії чинників у системі розвитку потенціалу маркетингового механізму у матриці прискорення та матриці гальмування, здійснюють шість чинників системи: ефективність господарської діяльності, рівень зацікавленості споживача користуватись послугами шкільної їдальні, популяризація принципів раціонального харчування, як серед дітей, так й у суспільстві в цілому, рівень автоматизації процесів виробництва та обслуговування.

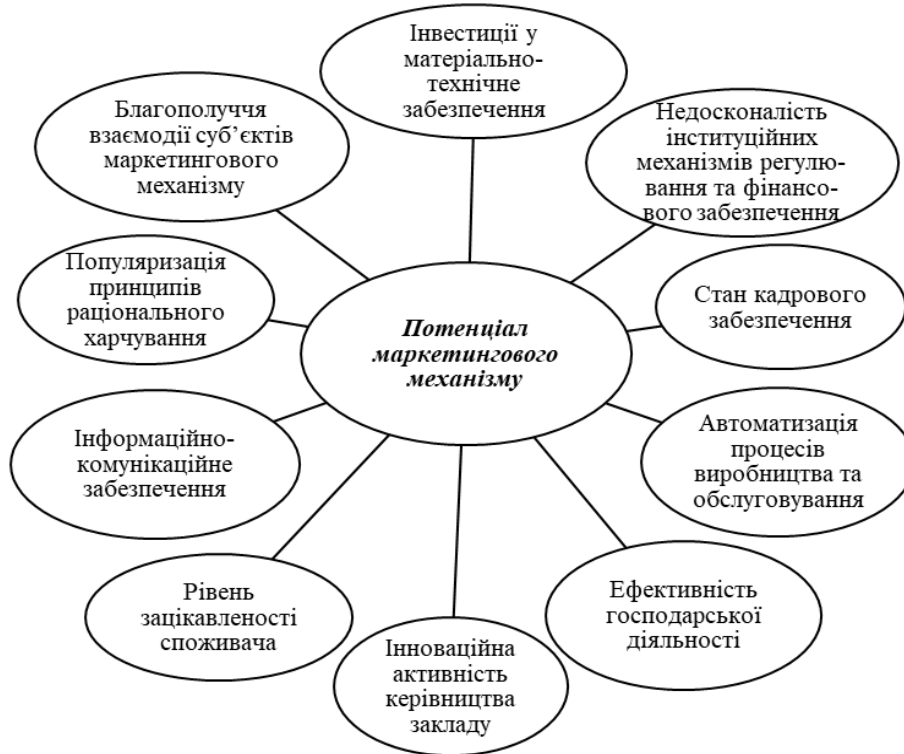


Рис.1. Чинники системи розвитку потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у ЗЗСО

*побудовано автором

З'ясовано, що найбільший вплив на розвиток потенціалу маркетингового механізму здійснює ефективність господарської діяльності шкільних їдалень, адже оптимізація моделі організації харчування дітей, збільшення обсягів реалізації та покращення фінансових результатів дозволяє отримувати додаткові ресурси задля розширення потенціалу впровадження маркетингових інновацій. У свою чергу, маркетингові інновації у перспективі формуватимуть нові можливості покращення економічної результативності діяльності їдалень.

На розвиток потенціалу маркетингового механізму також значно впливає рівень зацікавленості споживачів. Результати дослідження споживчої поведінки дітей шкільного віку на ринку продуктів та послуг харчування довели, що споживча активність дітей зростає поступово у процесі їх дорослішання, що обумовлено їх споживчої соціалізацією. Відповідно, потенціал використання маркетингового механізму матиме менший рівень для реалізації серед дітей молодшої шкільної ланки, й навпаки потенціал маркетингового механізму в організації харчування дітей старшої ланки матиме найвище значення у зв'язку зі значним рівнем їх зацікавленості у виконанні ролей споживача, прагнення приймати самостійні рішення щодо купівлі та споживання продуктів та послуг харчування.

Вплив популяризації принципів раціонального та здорового харчування стимулює розвиток потенціалу використання маркетингового механізму через формування культурного середовища, поширення цінностей, які розкривають ніші для пошуку маркетингових та організаційних інновацій.

Автоматизація процесів виробництва та обслуговування також суттєво впливає на стимулювання розвитку потенціалу маркетингового механізму через розвиток можливостей запровадження нових інформаційних, комунікаційних технологій та технік, а також розкриває більш широкий простір для маркетингових комунікацій із колом зацікавлених осіб. Із даним чинником тісно пов'язаний й стимулюючий вплив посилення інформаційно-комунікаційного забезпечення організації харчування дітей у ЗЗСО, адже

налагодження якісної комунікації із цільовою аудиторією сприяє підвищенню ефективності сприйняття маркетингової активності постачальника послуг харчування.

Основною функціонування маркетингового механізму є взаємодія суб'єктів маркетингу, тому рівень благополуччя їх взаємодії підсилює розвиток потенціалу маркетингового механізму, як результат синергетичного ефекту налагодженої взаємодії стейкхолдерів. Гальмуючий вплив чинник системи «Автоматизація процесів виробництва та обслуговування», пов'язаний із науково-технічним прогресом, динамічним розвитком інформаційних технологій, поширенню роботизації та автоматизації процесів у всіх сферах життєдіяльності. Якщо не враховувати дані тенденції у системі організації харчування дітей у ЗЗСО, значно звужуються можливості здійснення маркетингового впливу на дітей, життя яких переповнене технологічними засобами вирішення поточних проблем. Ти більше, що відповідно до теорії поколінь, споживачі покоління Z прагнуть витратити менше часу на отримання бажаного.

Низький рівень автоматизації виробництва і обслуговування призводять до зниження лояльності споживача. З даною тенденцією також пов'язаний гальмуючий вплив чинника «Інформаційно-комунікаційне забезпечення». Гальмуючий вплив чинника «Благополуччя взаємодії суб'єктів маркетингового механізму» обумовлений тим, що низький рівень координації зусиль стейкхолдерів (державних органів влади, батьків, вчителів закладів освіти, тренерів, представників бізнесу, громадських об'єднань тощо) призводить до появи значної кількості проектів, програм, заходів, які не узгоджені між собою, що обумовлює ефект розпорошення зусиль та не виправдовує інвестицій у їх реалізацію. За результатами аналізу чутливості чинники системи «Потенціал маркетингового механізму» поєднані у групи. Чинники системи потенціалу маркетингового механізму впливають на його стан та тенденції розвитку, тому їх систематизацію за характером впливу доцільно представили у вигляді схеми впливу (рис.2).

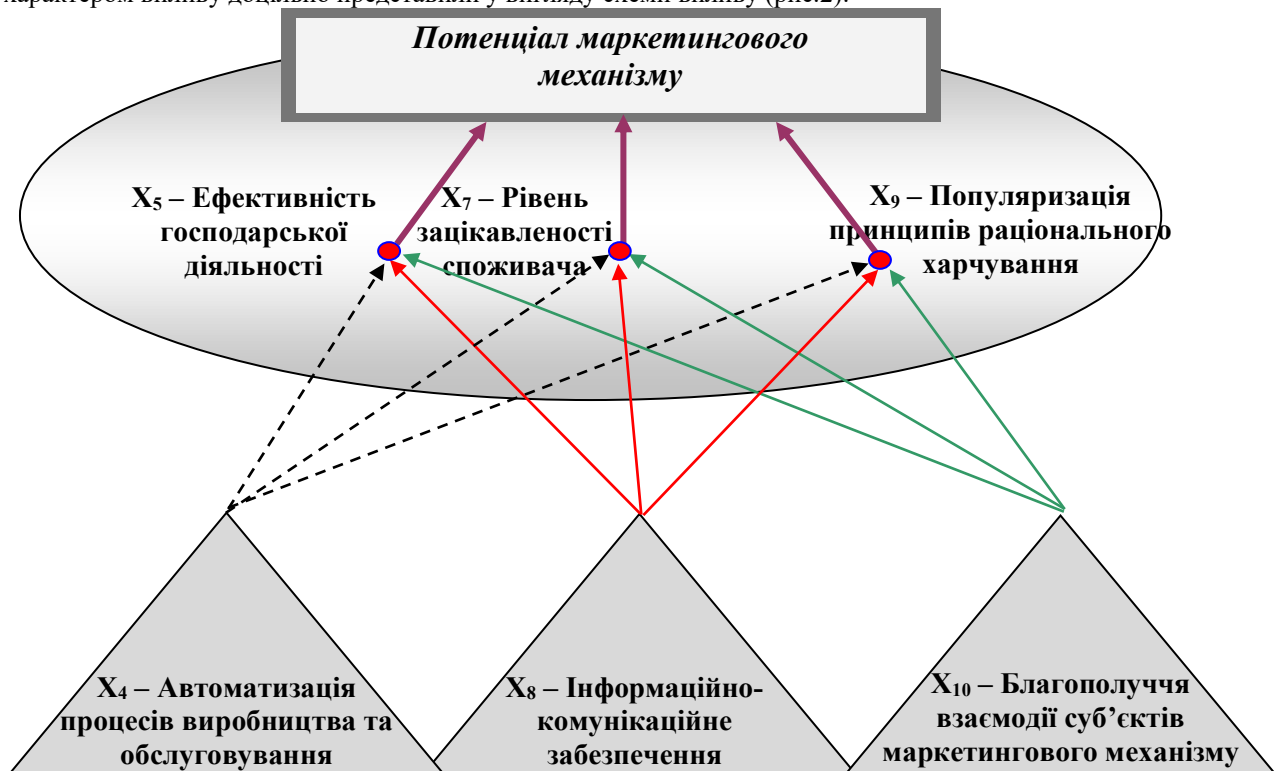


Рис.2. Схема впливу ключових чинників системи розвитку потенціалу маркетингового механізму*

*побудовано автором

Імітаційне моделювання динаміки досліджуваної системи розвитку потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у закладах загальної середньої освіти здійснено на основі сценарного дослідження. Сценарії формують основу для здійснення аналізу та планування нестандартних ситуацій, формують інформаційну основу для визначення умов, що формують сприятливі можливості або спричиняють несприятливі ситуації та загрози [13]. Сценарне дослідження висвітлює діапазон можливостей здійснення регулюючого впливу на процеси, що призводять до прийнятних або неприйнятних наслідків в системі організації харчування дітей у ЗЗСО [6].

Величина імпульсу у вершині x_i в момент t описується функцією:

$$U_i(t+1) = U_i(t) + \sum_{j=1}^n f(V_j, V_i) p_j(t) \quad (1)$$

де $p_j(t)$ в залежності від знаку дуги, що з'єднує x_i і x_j та дорівнює 1,

$U_i(t+1)$ и $U_i(t)$ - значення i -го фактору у момент часу $t+1$ та t , відповідно,
 $p_j(t)$ - зміна в вершині x_j в момент часу t (приріст), чисельне значення вершини дорівнює 1.
 $n = 1 \div 12$, $f(V_j, V_i)$ - вага впливу чинника x_j на x_i .
 $j \in I$, I_i - кількість чинників, що безпосередньо впливають на чинник x_i .

Отримаємо результати моделювання імпульсного процесу відповідного сценарію внесення збурень на отримані важелі.

Сценарний аналіз націлений на розвиток потенціалу маркетингового механізму при завданні цілочисельних імпульсів в активні вершини когнітивної карти та визначення змін значень вершин на відповідних тактах моделювання. Під активними вершинами розуміють чинники, які є потенційними важелями впливу на систему [3], а саме:

- X_4 – Автоматизація процесів виробництва та обслуговування;
- X_8 – Інформаційно-комунікаційне забезпечення;
- X_{10} – Благополуччя взаємодії суб'єктів маркетингового механізму.

Отримані графіки внесення збурень $q_0=+1$ вершини потенційних важелів дозволяють визначити декілька ситуацій. У результаті серед зазначених чинників визначено важелі, що найбільш інтенсивно впливають на цільові фактори та створюють сприятливі можливості, а саме: благополуччя взаємодії суб'єктів маркетингового механізму (X_{10}), інформаційно-комунікаційне забезпечення (X_8) та автоматизація процесів виробництва та обслуговування (X_4). Тому діяльність щодо забезпечення умов для їх розвитку формує перспективні можливості отримання найбільш високих результатів.

Розглянуто 14 сценаріїв, серед яких обрано ті, за якими спостерігається найбільший максимальний вплив групи чинників на стан інших чинників системи потенціалу маркетингового механізму. Найкращі результати демонструє сценарій №7 (табл.1).

Відображено на графіках результати сценарію, де вісь абсцис – це такти моделювання, вісь ординат – це значення факторів в умовних одиницях [10]. Результати сценарного моделювання доводять, що суттєво на потенціал маркетингового механізму впливають ефективність господарської діяльності шкільної їдальні, рівень зацікавленості дітей виконувати роль споживача, програми популяризації принципів раціонального харчування.

Таблиця 1

Сценарне моделювання поведінки системи (сценарій №7)



*побудовано автором.

Досліджені сценарії свідчать про те, що найсуттєвіші зміни потенціалу маркетингового механізму можуть бути результатом зміни рівня автоматизації процесів виробництва та обслуговування, динамічних перетворень інформаційно-комунікаційного забезпечення процесу організації харчування дітей у ЗЗСО. Зниження рівня автоматизації процесів та погіршення інформаційно-комунікаційного забезпечення закономірно спровокує зниження можливостей використання існуючого потенціалу маркетингового механізму, й навпаки – посилення призведе до зростання потенціалу маркетингового механізму задля підвищення ефективності організації харчування дітей у ЗЗСО.

Формування прогностичних варіантів розвитку потенціалу маркетингового механізму дозволяє визначити основу для розробки перспективних програм та заходів покращення рівня організації харчування дітей у ЗЗСО [4]. На основі побудованої когнітивної моделі з'ясовано, що впровадження маркетингового

механізму є можливим за умов сприйняття шкільної їдальні як суб'єкту, що здійснює свою діяльність у ринкових умовах, прагне підвищення ефективності господарської діяльності, розглядає дітей як суб'єктів маркетингу, які здійснюють вибір та приймають споживчі рішення. Програми популяризації принципів раціонального харчування обумовлюють створення певного культурного середовища, що сприяє якісним перетворенням моделі споживчої поведінки дітей.

З метою прогнозування розвитку потенціалу маркетингового механізму здійснено кореляційно-регресійний аналіз, що передбачає визначення стійких причинно-наслідкових зв'язків, спрямованих на дослідження форм зв'язку, як кількісного співвідношення між випадковими величинами досліджуваного процесу. Аналіз кореляційної матриці (табл.2) свідчить, що зазначені чинники мають сильний зв'язок із потенціалом маркетингового механізму. Порівняння приватних коефіцієнтів кореляції з парними доводить наявність сильного зв'язку між потенціалом маркетингового механізму та іншими чинниками.

Таблиця 2

Кореляційна матриця чинників системи потенціалу маркетингового механізму*

Кореляція Пірсона	x4	x5	x7	x8	x9	x10	Y
x4	1	,764	,697	,987***	,681	,474	,838**
x5	,764	1	,589	,751	,688	,389	,433
x7	,697	,589	1	,726	,419	,221	,566
x8	,987***	,751	,726	1	,577	,574	,890**
x9	,681	,688	,419	,577	1	-,233	,189
x10	,474	,689	,621	,574	-,733	1	,762
Y	,738*	,938*	,838**	,790**	,990**	,762	1

***. Кореляція значуща на рівні 0.01 (2-сторон.).

** . Кореляція значуща на рівні 0.05 (2-сторон.).

*побудовано автором.

Кореляційний аналіз підтверджує результати сценарного аналізу, за результатами якого визначено у якості основних чинників ефективності господарської діяльності (X_5), рівень зацікавленості споживача (X_7), популяризацію принципів раціонального харчування (X_9).

Рівняння множинної лінійної регресії рівня потенціалу маркетингового механізму (Y), матиме вигляд:

$$Y = -8,895 + 0,253x_5 + 1,792x_7 + 0,059x_9, \quad (2)$$

Отримане рівняння регресії дозволяє здійснити достовірний прогноз для 81% даних ($R^2 = 0,81$). Модель адекватна досліджуванам даним на підставі критерія Фішера.

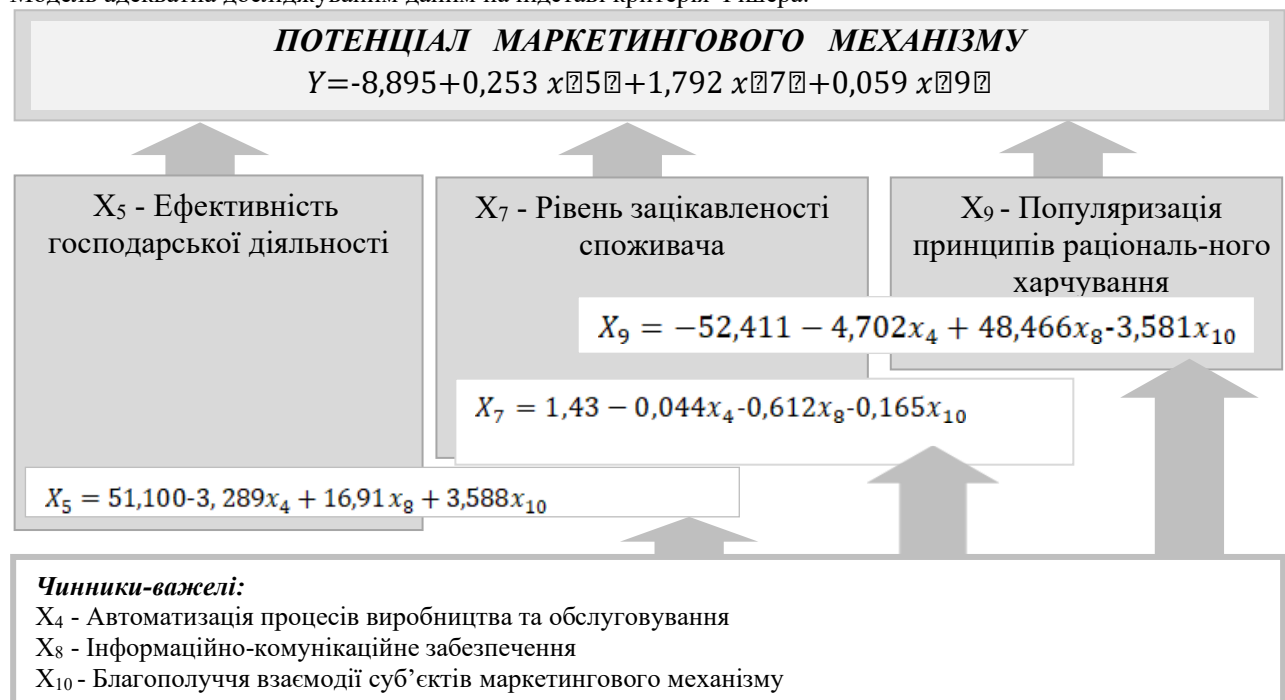


Рис.3. Модель оцінки потенціалу маркетингового механізму та залежності для прогнозування чинників системи*

*побудовано автором

Для здійснення прогнозу розвитку потенціалу маркетингового механізму визначено рівняння регресії для цільових чинників при впливі на них чинників-важелів (рис.3). Застосування отриманої моделі оцінки потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у ЗЗСО дозволяє визначати за скрінінговими фактичними даними здійснювати періодичний моніторинг потенціалу маркетингового механізму та визначати, які важелі необхідно застосовувати з метою посилення їх впливу на результативний показник. Фактично, даний підхід оцінювання є кваліметричним методом оцінки якісних показників за допомогою кількісного вимірювання. Дана модель дозволяє здійснювати моніторинг за окремими віковими групами дітей, регіонами розташування ЗЗСО, підпорядкованістю закладів освіти, а також з метою порівняльного аналізу потенціалу моделей організації харчування дітей у школах.

Зазначена модель формує можливості визначення програми заходів для покращення поточного стану організації харчування дітей шляхом запровадження маркетингового механізму. Графічна інтерпретація моделі потенціалу маркетингового механізму дозволяє наочно її відтворити та визначити темні сектори отриманої поверхні, що свідчать про зростання інтенсивності впливу чинника та його позитивну динаміку.

Позитивна динаміка зростання потенціалу маркетингового механізму свідчатиме про зрушення у рівні організації харчування дітей від критичного до відносного, а також від відносного до гарантованого рівня.

Перший сценарій відтворює поверхню потенціалу маркетингового механізму, яка відображає вплив цільових чинників на потенціал маркетингового механізму при фіксованому значенні чинника популяризації принципів раціонального харчування (рис. 4), що дозволяє прогнозувати основні інструменти впливу чинників для криволінійної залежності:

$$Y = 577,11 - 8,88x_5 - 268,86x_7 - 0,0003x_5^2 + 3,39x_5x_7 + 19,35x_7^2, \quad (3)$$

де X_5 - ефективність господарської діяльності,

X_7 - рівень зацікавленості споживача.

Отримані результати свідчать про те, що прагнення керівництва ЗЗСО, державних органів влади зробити максимально ефективним процес забезпечення учнів ЗЗСО харчуванням має відбуватись паралельно не має сенсу без зростання рівня задоволеності дітей продуктом та сервісом та рівнем лояльності споживачів до послуг шкільної їдальні.

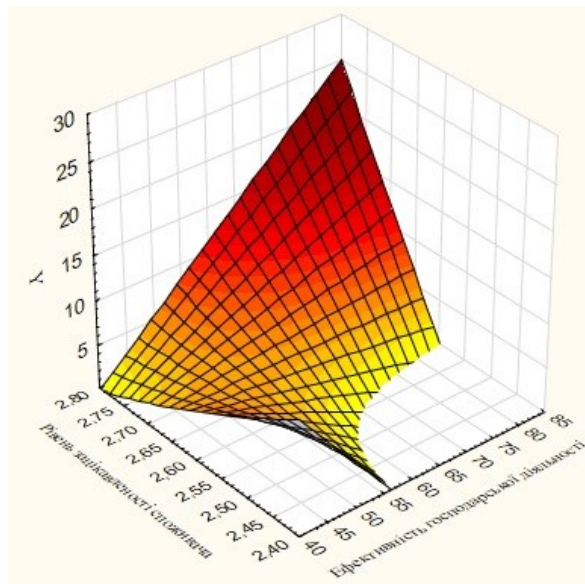


Рис.4. Модель потенціалу маркетингового механізму під впливом чинників ефективності господарської діяльності та рівня зацікавленості споживача*

*побудовано автором

У той же час рівень задоволеності споживача на рівні, нижчий за оцінку 2,6 спровокує зниження відвідуваності дітьми шкільної їдальні, пошуку ними альтернативних джерел харчування. Зниження відвідуваності шкільної їдальні споживачами, у свою чергу, призведе до падіння показників економічної ефективності виробництва та реалізації через зниження обсягів продажу продуктів та страв, зростанню частки постійних витрат у собівартості продукції, зростанню залишків нереалізованого продукту, що підлягає списанню. Економічно невиправдане функціонування шкільної їдальні провокує необхідність посилення важелів інституційного механізму, що нівелює можливості використання потенціалу

маркетингового механізму. Комбінація спрямованості зусиль на максимізацію рівня задоволеності споживачів й підвищення рівня їх лояльності із паралельним створенням необхідних умов для підвищення ефективності виробництва й реалізації продукції у шкільних їдальнях обумовлює зростання потенціалу маркетингового механізму організації харчування дітей у ЗЗСО.

Отримані результати другого сценарію свідчать про те, що активність суб'єктів маркетингового механізму у питаннях популяризації здорового харчування має відбуватись у повній відповідності до стану ефективності діяльності шкільної їдальні.

Третій сценарій свідчить про те, що рівень зацікавленості споживача харчуватись у шкільній їдальні визначається рівнем його задоволеності отриманим рівнем продуктів та послуг харчування, відповідність очікуванням. Оцінка споживачами організації харчування у ЗЗСО має перевищувати оцінку 2,6 б., низький рівень спровокує зниження відвідуваності дітьми шкільної їдальні, пошуку ними альтернативних джерел харчування за межами ЗЗСО, що, у свою чергу, обумовить зниження обсягів реалізації продуктів та страв у їдальні ЗЗСО, зниження економічних показників та ефективності виробництва та реалізації. Економічно невиправдане функціонування їдальні ЗЗСО обумовить необхідність посилення впливу важелів інституційного механізму, що, у свою чергу, нівелює можливості використання потенціалу маркетингового механізму. Популяризація принципів раціонального харчування є результативною лише за умови її комбінації із підвищенням ефективності функціонування їдальні ЗЗСО, та дає можливість досягти лише 12 б. з 30 б. можливих. Без зростання зацікавленості споживача харчуватись у їдальні ЗЗСО інші зусилля забезпечать не більше 35% потенційно можливого результату.

Висновки. За результатами проведеного дослідження зроблено висновки, що якісним підґрунтям формування потенціалу маркетингового механізму для покращення стану організації харчування дітей шкільного віку є спрямованість зусиль на максимізацію рівня задоволеності споживачів й підвищення рівня їх лояльності з одночасним створенням необхідних умов підвищення ефективності виробництва й реалізації продукції у шкільних їдальнях, підкріплене діяльністю з популяризації принципів раціонального харчування серед учнів ЗЗСО й суспільства в цілому. З цією метою доцільно підвищити рівень автоматизації процесів виробництва та обслуговування у їдальнях ЗЗСО, інформаційно-комунікаційного забезпечення, стимулювати підвищення рівня благополуччя взаємодії ключових суб'єктів маркетингового механізму шляхом координації взаємодії стейкхолдерів у питаннях забезпечення належного рівня харчування дітей у закладах освіти.

Література

1. Axelrod Robert M., Structure of decision: The Cognitive Maps of Political Elites [Text] / R.M. Axelrod. — Princeton, NJ, Princeton Un. Pr., 1976, 404 p.
2. Kosko B. Fuzzy Cognitive Maps [Text] // Intern. Journal of Man\$Machine Studies, — 1986. — Vol. 24. — pp. 65—75.
3. Nazarova O. Cognitive modeling in the regional strategic management / Shevchuk O., Plotnichenko S., Surzhenko N., Nazarova O. // Springer Nature Switzerland AG. 2019. P. 473—481.
4. Shtal, T., Uvarova, A., Proskurnina, N., & Savvytska, N. (2020). Strategic Guidelines for the Improvement of Logistic Activities of Trade Enterprises. *Journal of Information Technology Management*, 12(3), 69-81.
5. Безпека харчування [Текст] : сучасні проблеми : посібник-довідник / [та ін.]; уклад. А. В. Бабюк, О. В. Макарова, М. С. Рогозинський. — Чернівці : Книги-XXI, 2005. — 456 с.
6. Зиновьев И.Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере : монография. Симферополь: ЧП «Предприятие Феникс», 2008. — 407 с.
7. Кальтон В., Лоу А. Имитационное моделирование. Классика CS. 3-е изд. — СПб.: Питер; Киев: Издательская группа ВНУ, 2004. — 847 с.
8. Коноваленко А. С. Innovative scientific researches: European development trends and regional aspect. Розділ монографії «Зовнішнє середовище ринку продуктів та послуг харчування дітей шкільного віку»: collective monograph. — 2nd ed. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2020. — С. 108-134. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-588-38-9-29>
9. Коноваленко А.С. Концептуальні підходи до визначення поняття «маркетинговий механізм». Вісник КНУТД. Серія: Економічні науки. 2019. № 4 (137). С. 73-82. DOI: 10.30857/2413-0117.2019.4.7
10. Кулинич А. А. Компьютерные системы моделирования когнитивных карт: подходы и методы. Проблемы управления. 2010. №3. С.2-15.
11. Лагодієнко В.В. Підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності за допомогою впровадження концепції маркетингу. Бізнес-Навігатор. 2014. №1(33). С. 237-243.
12. Лагодієнко В.В., Голодонюк О.М., Мільчева В.В. Маркетингова стратегія виведення на ринок інноваційного продукту. Економіка харчової промисловості. Т.10, Вип. 2. 2018. С. 40-50.
13. Назарова О.П. Когнітивне моделювання факторів системи – туризм / О.П. Назарова, Н.А. Дьоміна // The 16th International conference “Science and society” (December 27, 2019) Accent Graphics Communications & Publishing, Hamilton, Canada. 2019. - p.150-161

References

1. Axelrod Robert M., Structure of decision: The Cognitive Maps of Political Elites [Text] / R.M. Axelrod. — Princeton, NJ, Princeton Un. Pr., 1976, 404 p.
2. Kosko B. Fuzzy Cognitive Maps [Text] // Intern. Journal of Man\$Machine Studies, — 1986. — Vol. 24. — pp. 65—75.
3. Nazarova O. Cognitive modeling in the regional strategic management / Shevchuk O., Plotnichenko S., Surzhenko N., Nazarova O. // Springer Nature Switzerland AG. 2019. P. 473—481.
4. Shtal, T., Uvarova, A., Proskurnina, N., & Savytska, N. (2020). Strategic Guidelines for the Improvement of Logistic Activities of Trade Enterprises. *Journal of Information Technology Management*, 12(3), 69-81.
5. Babiuk, A. V., Makarova, O. V., Rohozynskyi, M. S. (2005). Food safety: modern problems: a guide.
6. Zynov'ev, Y.F. (2008), Formation and implementation of human economic potential in the agricultural sector, ChP "Predpryiatie Fenyks", Symferopol. [in Ukr.].
7. Kal'ton, V. and Lou, A. (2004). Simulation modeling, Yzdatel'skaia hruppa BHV, Kyiv, Ukraine. [in Ukr.].
8. Konovalenko, A.S. (2020). Innovative scientific researches: European development trends and regional aspect : collective monograph. – 2nd ed. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”. – P. 108-134. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-588-38-9-29>
9. Konovalenko, A.S. (2019) Conceptual approaches to the definition of "marketing mechanism". *Bulletin of KNUTD. Series: Economic Sciences*. Vol. 4 (137). P. 73-82. DOI: 10.30857/2413-0117.2019.4.7 [in Ukr.].
10. Kulynych, A. A. (2010), "Computer systems for modeling cognitive maps: approaches and methods", *Problemy upravleniya*, vol. 3, pp. 2—15. [in Ukr.].
11. Lagodiienko V.V. Improving the efficiency of foreign economic activity through the introduction of the concept of marketing. *Business Navigator*. 2014. №1 (33). Pp. 237-243.
12. Lagodiienko V.V., Golodonyuk O.M., Milcheva V.V. Marketing strategy for bringing an innovative product to market. *Economics of the food industry*. T.10, Vip. 2. 2018. pp. 40-50.
13. Nazarova, O.P. and Yarchuk, A.V. (2019), "A cognitive approach to managing labor productivity and quality of life", *The 9th International tsonferentse — Science and society*, Accent Graphics Communications & Publishing, Hamilton, Canada, February 1, pp. 1295—1307. [in Ukr.].

Надійшла / Paper received : 27.11.2020
Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК339.5:658 (045)

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-47

КОВТУН Е. О.

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена питанню формування ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, оскільки обґрунтування та подальший розвиток теоретичних та методичних розробок, а також їх доведення до пропозицій, що можуть бути використані у виробничо-господарській діяльності підприємства, сприятимуть покращенню ефективності формування механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а також допоможуть йому адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища.

Ключові слова: управління, зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, конкуренція, зовнішній ринок, зовнішнє середовище.

KOVTURN E.

Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

FORMATION OF AN EFFECTIVE MECHANISM FOR MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

In today's conditions, the issue of forming an effective mechanism of foreign economic activity of the enterprise is extremely relevant, as such activities take place in today's global world, which puts forward a vector of strict requirements for product quality, innovation and compliance with international standards.

To ensure its competitiveness and success in maximizing both current and future profits, the company needs to direct its marketing, production and marketing activities to create a mechanism for managing foreign economic activity, which would allow efficient use of all available resources of the enterprise, as well as identify and attract market opportunities - existing and promising.

At the same time, it should be noted that effective management of foreign economic activity at the enterprise is aimed at approving economically sound effective management decisions, which, provided effective implementation of foreign economic projects bring the company a more stable position in foreign markets, increase aggregate demand for products, increase the profitable part of the enterprise.

The study of the peculiarities of the mechanism of management of foreign economic activity of the enterprise is a very important problem, because the period of growth of international competition in the market requires a reorientation to modern management systems, which will increase the competitiveness of the enterprise.

An effective mechanism for managing the foreign economic activity of the enterprise is manifested especially in market conditions. The importance of such a management mechanism is also due to the fact that the rate of change in the external environment in the speed of manifestation often precedes the corresponding reaction of the enterprise.

Effective management is designed to expand the horizons of anticipation, to create opportunities for timely response to changes in the external environment in foreign markets.

The article is devoted to the formation of an effective mechanism for managing foreign economic activity of the enterprise, as substantiation and further development of theoretical and methodological developments, as well as bringing them to proposals that can be used in production and economic activities of the enterprise, will improve the efficiency of foreign economic activity. help him adapt to changing environmental conditions.

Key words: management, foreign economic activity, efficiency, competition, foreign market, external environment.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення проблематика формування ефективного механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства є надзвичайно актуальною, оскільки така діяльність відбувається у сучасному глобальному світі, який висуває вектор жорстких вимог щодо якості продукції, її інноваційності та відповідності міжнародним стандартам.

Підприємству для забезпечення своєї конкурентоздатності та успішності в сфері максимізації як поточних, так і перспективних прибутків, необхідно спрямовувати свою маркетингову, виробничо-збутову та інноваційну діяльність на створення такого механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю, який забезпечив би можливість ефективно використовувати всі наявні ресурси підприємства, а також виявити та залучити ринкові можливості, - існуючі та перспективні.

Водночас, варто зазначити, що ефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві спрямоване на схвалення економічно обґрунтованих ефективних управлінських рішень, що при умові ефективного виконання зовнішньоекономічних проектів приносять підприємству більш стійкі позиції на зовнішньому ринку, збільшують сукупний попит на продукцію, покращують показники фінансового стану та, відповідно, збільшують доходну частину підприємства.

Дослідження особливостей механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є досить актуальною проблемою, оскільки період зростання міжнародної конкуренції на ринку вимагає переорієнтування на сучасні системи менеджменту, що дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства.

Ефективний механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства проявляється особливо в ринкових умовах. Важливість такого механізму управління обумовлюється також тим, що темпи змін зовнішнього середовища за швидкістю прояву часто випереджають відповідну реакцію підприємства.

Ефективне управління покликане розширити горизонти передбачення, створити можливості своєчасної реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища на зовнішніх ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування ефективного механізму здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства висвітлені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених.

Так, Т.В. Миролюбова пропонує власну закономірність визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, що базується на сукупності показників абсолютної ефективності експортної діяльності та ефективності використання виробничих і обігових фондів при експортній діяльності.

А.І. Яковлев розробив власну систему оцінювання ефективності міжнародного бізнесу і надав визначення коефіцієнту кредитного впливу.

А.Г. Дем'яненко пропонує застосовувати кількісні показники для оцінювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що надало можливість детальніше прослідкувати вплив певних факторів на ефективність такої діяльності.

Ряд концепцій зарубіжної економічної літератури характеризують чинники формування конкурентної позиції підприємства на зовнішньому ринку, а також визначають методи, механізми та інструменти досягнення підприємством конкурентних переваг. У зазначеному контексті здійснювали свої дослідження такі науковці, як: М. Портер, Р. Мінцберг, К. Еклунд, Г. Саймон та інші.

Мета статті полягає в дослідженні теоретично-методичних засад щодо формування ефективного механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств та визначення основних напрямків його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення ефективного механізму здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством є одним з важливих аспектів на шляху нарощення його конкурентоспроможності. Такий важіль діяльності потребує значних організаційних вкладень та затрат часу для побудови ефективної системи організації, управління і контролю. Така система передбачає необхідність виконання підприємством багатьох важливих функцій, а саме: розробку стратегії зовнішньоекономічної діяльності, аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливає на здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством, оцінку ризиків, розробку послідовності дій, моніторинг і контроль, збір інформації, перевірку відповідності сучасним вимогам та тенденціям тощо.

Механізм управління можна розглядати як довгостроковий, послідовний, раціональний, стійкий до змін в зовнішньому середовищі план, який спрямований з певною метою на досягнення ефективного успіху господарської діяльності підприємства. [3]

Ефективний механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства – це можливість мати конкурентну перевагу на ринку. А це вимагає використання п'яти чинників, які формують конкуренцію підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках, рис. 1. [1]

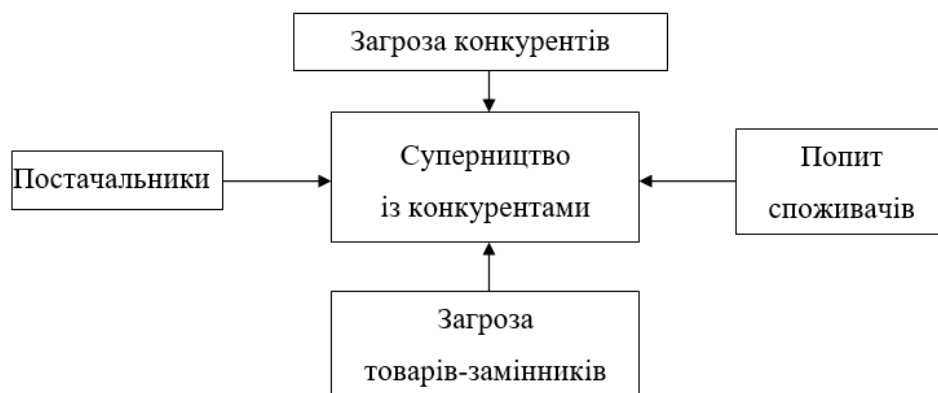


Рис. 1. Чинники формування конкуренції на ринку

Розуміння конкурентних чинників вказує на елементи ефективності діяльності підприємства.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є найбільш успішною лише в тому випадку, коли механізм управління діяльністю буде не тільки добре продуманих, всебічно обґрунтований, але й впливатиме з довгострокових цілей.

Отже, основне завдання механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства полягає у зміцненні і нарощуванні експортного потенціалу, підвищенні конкурентоспроможності його виробничо-господарської діяльності.

Потрібно відмітити, що особливо актуальною проблемою розробки методологічних засад впровадження ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є недостатність наукових досліджень в цій сфері.

Практичний досвід вітчизняних підприємств дає можливість використовувати для удосконалення механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства такі основні функції менеджменту, актуальні в сучасний період, а саме:

- розробка на підприємстві стратегічних і тактичних цілей господарської діяльності;
- розробка пропозицій по здійсненню ефективної діяльності підприємства;
- використання новітніх інформаційних технологій в реалізації планування та контролю щодо здійснення діяльності. [4]

Відповідно, на сьогодні концепція впровадження ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства переживає еволюційний розвиток, - це уміння передбачати через управлінські рішення прибуткову діяльність на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства включає такі елементи:

- розробка стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- обов'язкове здійснення маркетингових досліджень на зовнішньому ринку;
- розробка, укладання та виконання міжнародних контрактів;
- врахування вимог споживачів продукції, аспектів ціноутворення на зовнішньому ринку;
- облік зовнішньоекономічної діяльності (виконання контрактів, контроль за діяльністю конкурентів, вивчення ризиків та проблем тощо). [5]

Якщо зовнішньоекономічна діяльність підприємств є невід'ємною частиною його господарської діяльності, то механізм управління діяльністю, його комплексний показник ефективності управління – це платіжний баланс. Відповідно, механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства потребує вдосконалення всього механізму діяльності в цілому. Таке управління і складає організаційно-економічний механізм підприємства, рис. 2.



Рис. 2. Оцінка діяльності механізму управління підприємством

Одним з провідних чинників (рис. 2) ефективного управління діяльністю підприємства в цілому, в т.ч. і зовнішньоекономічною діяльністю, - є використання сучасних досягнень менеджменту, особливо – застосування критерію раціональності у прийнятті ефективних управлінських рішень.

Якість, ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства полягає у відповідності запитам споживачів, врахуванні рівня економічного добробуту населення, ефективності

збутової діяльності на зовнішньому ринку. Відповідно, підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від удосконалення механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю, забезпечення його своєчасного здійснення. Для забезпечення такої діяльності на підприємстві, насамперед, вивчають та аналізують досвід партнерів, конкурентів, стимулюють працівників підприємства в одержанні прибутку від зовнішньоекономічної діяльності, використовуючи при цьому активно рекламні заходи впливу.

Існує п'ять головних перешкод на шляху освоєння підприємством нових зовнішніх ринків збуту:

- відсутність довіри до компанії або його керівництва. Проблема полягає в обмеженні у фінансуванні і небажанні партнерів укладати довгострокові контракти тощо;
- невідповідність продукції вимогам зовнішнього ринку. Продукція мусить пройти досить складну і тривалу процедуру сертифікації. Товар мусить відповідати європейським стандартам якості, маркування, пакування, екологічним та іншим вимогам;
- складнощі із залученням фінансування. Це, насамперед, пов'язано з тим, що іноземні інвестори розглядають українська компанії як ненадійних бізнес-партнерів;
- нерозуміння ринку. Ринки країн ЄС – одні з найконкурентніших у світі. Тому важливим аспектом є проведення петельного аналізу конкурентного середовища, переваг і вподобань споживачів, доступних джерел фінансування тощо;
- нетрадиційні для українських компаній ринки. Окрім наведених вище традиційних проблем, під час освоєння зовнішніх ринків постає багато нестандартних викликів (не володіння іноземними мовами, зависокі стандарти обслуговування тощо). Реалізація вказаних заходів на зовнішньому ринку здійснюється на основі таких факторів: забезпечення конкурентоспроможності продукції з високою якістю та доступною ціною, формування попиту та стимулювання збуту, формування іміджу підприємства. [2]

Отже, добре розрахована та правильно обрана стратегія механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства окреслює найраціональніший шлях та найпродуктивніші способи досягнення поставленої мети.

Важливим етапом ефективного використання механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є організаційно-економічна реалізація конкурентної стратегії, що поєднує розробку та виконання тактичних планів функціонування в конкурентному середовищі, які відображають цілі діяльності підприємства в цілому.

При цьому враховують, що в сьогоденні у підприємств найбільш актуальним ризиком при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є валютний ризик. Тобто, це ризики, що виникають у результаті зміни курсу валют в період між укладанням міжнародних договорів-контрактів і фактичним здійсненням розрахунку по ним. Особливо це впливає на зниження ефективності при реалізації продукції на зовнішньому ринку. Тому на підприємствах валютний ризик розглядають як:

- ймовірність того, що зміна курсів іноземних валют призведе до появи у підприємства збитків внаслідок зміни ринкової вартості її активів і пасивів;
- невизначеність у прибутковості закордонного фінансового активу, пов'язана з невідомими заздалегідь курсом, за яким іноземна валюта обмінюватиметься на валюту інвестора. [5]

Наявність ризиків значно ускладнює діяльність підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Окрім математично прорахованої ситуації потрібно мати ефективний механізм управління діяльністю, щоб запобігти негативному впливу ризиків. Отже, зниження впливу ризиків на господарську діяльність підприємства при здійсненні ним зовнішньоекономічної діяльності залежить від правильного вибору зовнішнього ринку. А допущені помилки в аналізі зовнішнього середовища для реалізації експортних можливостей підприємства будуть негативно впливати на об'єктивність такої діяльності, спровокують зниження одержання прибутку та неефективне використання експортного потенціалу підприємства.

В сучасних умовах стрімко зростає вплив інформаційних систем, що дає можливість здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, заощаджуючи кошти, адже сучасні розробки інформаційних систем менеджменту стрімко і досить успішно просуваються вперед.

Надійна та ефективна діяльність підприємства в умовах здійснення ним зовнішньоекономічної діяльності, його конкурентоспроможність на зовнішньому ринку залежать від ступеню ефективності механізму управління в цілому. Стаючи об'єктом зовнішньоекономічних відносин, володіючи економічною самостійністю та повністю відповідаючи за результати своєї господарської діяльності, підприємство повинно сформувати механізм управління, який забезпечить його ефективну господарську діяльність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. [6]

Принципових відмінностей між маркетингом для внутрішнього і зовнішнього ринків немає. Тому використання міжнародного маркетингу, який дозволяє систематично та планомірно обробляти зовнішні ринки, дозволяє враховувати окремі особливості закордонних ринків.

Зовнішній ринок завжди висуває додаткові вимоги як до планування, так і до управління ним. Експортна політика підприємства потребує специфічного підходу до механізму управління конкурентоспроможністю продукції підприємства на зовнішньому ринку.

Сучасний механізм управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємства охоплює широке коло об'єктів. Механізм управління прибутковістю діяльності підприємства на зовнішньому ринку веде до більш чіткої координації діяльності підприємства, сприяє більш конкретному визначенню підприємством своєї мети і завдань діяльності, покращує забезпечення підприємства необхідною інформацією, допомагає більш раціональному розподілу ресурсів, сприяє більш ефективній діяльності на зовнішньому ринку.

Загальними напрямками, за якими визначається ефективність механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, є:

1. Оцінювання ефективності діяльності підприємства з метою забезпечення оптимальної стратегії управління ним. У межах його напрямку досліджується, насамперед, ефективність використання ресурсів підприємства.

2. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкту інвестування. Таке оцінювання може здійснюватися самим підприємством або потенційним інвестором.

3. Оцінювання ефективності механізму управління на макрорівні з боку держави. [7]

Багатогранність критеріїв, від яких залежить ефективність механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, спонукає до виникнення комплексу стратегічних завдань та відповідних інструментів аналізу щодо їх рішення.

Отже, в сучасних умовах ведення виробничо-господарської діяльності підприємства можливість вчасно, достовірно та адекватно оцінити ефективність механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства надає можливість діагностувати проблеми, які стають на заваді підвищенню рівня одержаних результатів. В подальшому, базуючись на даних проблем формуються пропозиції, шляхи та методи щодо їх вирішення. Таким чином, для ефективного механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно систематично здійснювати оцінювання ефективності діяльності та підвищувати її рівень.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Поняття ефективності механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства включає у себе великий комплекс заходів і повинне пронизувати весь процес менеджменту підприємства. До того ж, він повинен виконувати такі функції, як внутрішньофірмове планування, управління ризиками, міжнародним маркетингом, управління поставками і продажем, управлінський облік, контроль і аналіз тощо.

Вищенаведені дослідження вказують, що неможливо розглядати ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства окремо від ефективності механізму управління.

Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства являє собою сукупність цілей управління на зовнішньому ринку, критерії досягнення цілей, а також методів впливу на ресурси підприємства тощо. Однак визначення ступеню реалізації ідей механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є досить складною задачею, що вимагає обережності при виборі комплексу показників, які будуть слугувати критерієм досягнення таких цілей. Ці показники повинні комплексно характеризувати виробничо-господарську діяльність підприємства, його короткострокові та довготермінові результати в цілому, так і при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності зокрема.

Визначення впливу зміни окремих елементів механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на його діяльність дозволяє отримати результати, що відображають сфери формування найбільших управлінських зусиль для отримання ефективного результату у всій системі управління підприємством та підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності.

У результаті нами було сформовано такі принципи положення:

- особливості оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства впливають зі специфіки його продукції;

- комплекс показників оцінки сформовано на засадах системного підходу, що має на меті отримання базису для дослідження синергетичного ефекту в системі управління підприємством;

- проведення інтегральної оцінки стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі запропонованого комплексу показників є дієвим засобом діагностики системи менеджменту, що дозволяє своєчасно реєструвати відхилення в виробничо-господарській діяльності підприємства, а також визначити причини та можливі шляхи подолання негативних тенденцій в зовнішньоекономічній діяльності.

Ефективний механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства являє собою комплекс управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами змін у зовнішньому середовищі, за допомогою чого, з урахуванням особливостей виробничо-господарської діяльності підприємства, забезпечується отримання прибутку від зовнішньоекономічної діяльності, величина якого достатня для покриття витрат на діяльність та забезпечення її ефективності. Відповідно, зміна інтересів підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, чинників внутрішнього або зовнішнього середовища може перетворити роботу сформованого механізму управління на неефективну. Тому вкрай важливим є розробка і застосування систем оцінки ефективності управління в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Література

1. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2016. 462 с.
2. Дунська А. Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика : навч. посіб. Київ : Кондор, 2013. 688 с.
3. Кривда О. В., Кириченко С. О., Дубенець В. П. Концептуальні засади стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 5. С. 81–85.
4. Ларіна Я. С. Міжнародний менеджмент : підручник. Київ : Гельветика, 2018. 452 с.
5. Новак В. О., Мостенська Т. Л., Луцький М. Г., Гуріна Г. С., Ільєнко О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник. Київ : Кондор, 2013. 495 с.
6. Радченко О. П., Капанжи М. В. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2018. № 7. С. 94–96.
7. Слободянюк С. В., Климчук А. О. Напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Менеджмент ХХІ століття: сучасні моделі, стратегії, технології : Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція : збірник наукових праць, 14 лютого 2014 року. Вінниця, 2014. С. 450–453.

References

1. Balabanova L. V., Kholod V. V., Balabanova I. V. Marketynh pidpryemstva : navch. posib. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2018. 612 s.
2. Hvozdet'ska I. Tendentsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti ukrainskykh pidpryemstv: marketynhovy aspekt. Ekonomist. 2017. № 9. S. 31–37.
3. Kosenkov S. I. Marketynhovi doslidzhennia : navch. posib. Kyiv : Skarby, 2004. 464 s.
4. Kudyrko O. Faktory konkurentnoho seredovyshcha rynku marketynhovykh doslidzhen. Marketynh v Ukraini. 2014. №5. S.58–65.
5. Malska M. P., Purska I. S. Mizhnarodna marketynhova diialnist: teoriia ta praktyka : pidruchnyk. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2013. 288 s.
6. Miriasov Yu. O. Efekt marketynhu ta yoho vplyv na vpodobannia spozhyvacha v modeli optimalnogo vyboru. Problemy ekonomiky. 2019. № 1. S. 134–140.
7. Ortynska V. V., Melnykovich O. M. Marketynhovi doslidzhennia : pidruchnyk. 2-he vyd., dopov. Kyiv : KNTEU, 2015. 436 s.
8. Shaporenko O. I. Marketynhovy pidkhid v orhanizatsii upravlinnia diialnistiu pidpryemstva. Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. 2019. № 5. S. 30 – 34.

Надійшла / Paper received : 18.11.2020
Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 330.341.1:338.43

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-48

ЛАГОДІЄНКО В. В.

Одеська національна академія харчових технологій

ЗАВГОРОДНІЙ А. В.,

ШАПОВАЛОВА І. О.

Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини вищого навчального закладу

«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В умовах появи на українському ринку великих європейських виробників харчових продуктів питання переходу на інноваційний тип розвитку для підприємств вітчизняної харчової промисловості вже не має альтернатив. Поглиблення глобалізації та економічної інтеграції призводить до того, що споживчий ринок все більше набуває рис відкритості, більшість бар'єрів для імпорту продовольчої продукції знято, значна ємність внутрішнього ринку приваблює іноземних виробників продуктів харчування, споживачі стають все вибагливішими до асортименту продукції, що їм пропонується. Водночас діяльність значної частини вітчизняних суб'єктів господарювання в харчовій промисловості характеризується низькою технічною осначеністю, фізичним та моральним зносом обладнання, нестабільністю та недостатнім рівнем фінансового забезпечення, невідповідністю якісних параметрів продукції світовим стандартам. В результаті впливу цих чинників збереження та посилення позицій на ринку та забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності стає можливим лише за умови активізації інноваційної діяльності, модернізації виробництва, виготовлення продукції на основі використання сучасного техніко-технологічного забезпечення, оновлення її асортименту та поліпшення якісних характеристик.

Ключові слова: інноваційна діяльність, конкурентоспроможність харчової промисловості, технологічні інновації, інновації продуктів, інновації процесів.

LAGODIENKO VOLODYMYR

Odessa National Academy of Food Technologies

ZAVGORODNII A.,

SHAPOVALOVA I.

Mykolayiv Interregional Institute for the Development of Human Rights of the Higher Educational Institution

«Open International University of Human Development «Ukraine»

TECHNOLOGICAL INNOVATIONS IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

Maintaining and strengthening the position of food industry enterprises in the market, ensuring a sufficient level of competitiveness becomes possible only on condition of activation of innovation activity, modernization of production, introduction of technological innovations related to the development of both technologically new and significantly technologically improved products and processes. The purpose of the article is to study the problems and priority areas for the implementation of technological innovations as a determining factor in increasing the competitiveness of food industry enterprises. The methodological basis of the study was the fundamental provisions of economic science, the theory of innovation and innovative development. The research results are formulated on the basis of the use of methods of generalization and systematization, statistical analysis, logical generalization. In the process of studying the peculiarities of the course of innovative processes in Ukraine, it was revealed that in the total number of innovatively active enterprises of the domestic industry, 20-25% carry out their activities in the food industry. Based on the results of monitoring the implementation of new technological processes and innovative products in the food industry, it was found that the innovative activity of enterprises in the industry is mainly aimed at updating the assortment; there is a significant predominance of the introduction of product innovations in comparison with process innovations. The current situation demonstrates the orientation of companies towards insignificant improvement of products and production technologies, in which the technical and technological level remains almost unchanged. Technological innovations occupy too low a share in the total number of new technologies and new types of products produced by the enterprises of the industry, which gives grounds to state the absence of a strategic direction for the radical modernization of production. Taking into account the features and problems of the functioning of the food industry sectors made it possible to identify priority areas for the introduction of technological innovations for each of them. This approach allows you to concentrate limited resources and direct the innovative potential to the implementation of key areas of innovation, will become a prerequisite for ensuring effective development and increasing the competitiveness of food manufacturers and achieving a technical and technological level that will meet modern progressive global trends.

Keywords: innovation activity, food industry competitiveness, technological innovation, product innovation, process innovation.

В умовах появи на українському ринку великих європейських виробників харчових продуктів питання переходу на інноваційний тип розвитку для підприємств вітчизняної харчової промисловості вже не має альтернатив. Поглиблення глобалізації та економічної інтеграції призводить до того, що споживчий ринок все більше набуває рис відкритості, більшість бар'єрів для імпорту продовольчої продукції знято,

значна ємність внутрішнього ринку приваблює іноземних виробників продуктів харчування, споживачі стають все вибагливішими до асортименту продукції, що їм пропонується. Водночас діяльність значної частини вітчизняних суб'єктів господарювання в харчовій промисловості характеризується низькою технічною оснащеністю, фізичним та моральним зносом обладнання, нестабільністю та недостатнім рівнем фінансового забезпечення, невідповідністю якісних параметрів продукції світовим стандартам. В результаті впливу цих чинників збереження та посилення позицій на ринку та забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності стає можливим лише за умови активізації інноваційної діяльності, модернізації виробництва, виготовлення продукції на основі використання сучасного техніко-технологічного забезпечення, оновлення її асортименту та поліпшення якісних характеристик.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різноманітні аспекти активізації інноваційної діяльності – важливого чинника набуття конкурентних переваг – знайшли відображення у дослідженнях широкого кола науковців. Формуванню та розвитку концептуальних засад інноваційного розвитку присвячено розробки Шумпетера Й., Фрідмена М., Амоші О., Бажала Ю., Гейця В., Гальчинського А., Семиноженка В., Федулової Л.

Реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку визначається пріоритетним завданням для харчової промисловості в дослідженнях Чеботарьова В. [1], Носаченка О. [2], Наумова О. [3]. В науковій праці Круглякової В., Юринця З. обґрунтовано теоретичні та прикладні положення щодо системного вирішення проблем управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання харчової промисловості України [4]. Роль організаційно-управлінських і технологічних ресурсозберігаючих нововведень у формуванні ефективних механізмів підвищення конкурентоспроможності харчових підприємств розглядається в монографії Губіної В. [5]. Однак значний інтерес до наукових розвідок у цій сфері поки що не знайшов відчутного відбитку в існуючих тенденціях формування механізму підвищення конкурентоспроможності харчової промисловості, тому вивчення особливостей впровадження інновацій, зокрема технологічних, в діяльності підприємств галузі, залишається актуальним.

Метою статті є дослідження проблем та пріоритетних напрямів впровадження технологічних інновацій як визначального чинника підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Методика досліджень. Методологічною основою дослідження є фундаментальні положення економічної науки, теорії інновацій та інноваційного розвитку. Результати дослідження сформульовано на основі використання методів узагальнення і систематизації (для розуміння сутності основних понять інноваційної діяльності та виявлення особливостей її здійснення в окремих галузях харчової промисловості), статистичного аналізу (для діагностики стану та динаміки інноваційної активності підприємств вітчизняної харчової промисловості), логічного узагальнення (при узагальненні результатів та формулювання висновків дослідження).

Результати дослідження. Перехід на інноваційну модель розвитку є вирішальною передумовою зростання виробництва та підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості на внутрішньому та зовнішньому ринках. В сучасних умовах досягнути цієї мети можливо лише за рахунок створення товарів з якісно новими споживчими властивостями, виготовлених на основі біо- й ресурсозберігаючих технологій, використання нових способів пакування, удосконалення технологічних процесів на основі механізації й автоматизації. Провідними компаніями світового рівня інвестуються значні ресурси в розробку та впровадження інновацій у власній діяльності. Так, найбільша у світі компанія з виробництва харчових продуктів Unilever, яка має річний обіг 48 млрд дол. США, витрачає до 2,5% власного обсягу реалізації продукції на наукові дослідження. У 2019 р. компанія інвестувала 85 млн євро в дослідний центр харчових інновацій. До сфери досліджень центру входить вивчення рослинних інгредієнтів, м'ясних альтернатив, ефективних сільськогосподарських культур, а також упакування для харчових продуктів [6].

Реалізація у виробництві результатів НДДКР створює передумови для модернізації виробництва, підвищення його ефективності та формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання. В процесі дослідження особливостей перебігу інноваційних процесів в Україні виявлено, що в загальній кількості інноваційно-активних підприємств вітчизняної промисловості 20-25% провадять власну діяльність саме в харчовій галузі (табл. 1).

Мінливі тенденції останніх років свідчать, що скорочення кількості інноваційно-активних підприємств харчової промисловості супроводжується зростанням обсягу коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність. Це призводить до зростання концентрації ресурсів, що спрямовуються для здійснення інноваційних витрат.

Необхідно підкреслити, що особливу вагу та вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості мають технологічні інновації, до яких, за методологією Державного комітету статистики України, належить діяльність підприємства, пов'язана з розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації) [12, 13]. Продукція, яка зазнає незначних модифікацій (упаковка, додавання нетрадиційних компонентів) або та, що є новою для підприємства, але відомою на відповідному ринку, не

належить до зазначеного типу інновацій. Це ж стосується і заміни застарілого обладнання новішим, яке зазнало незначної модифікації. Виняткове значення технологічних інновацій обумовлюється тим, що вони стають підґрунтям для створення та освоєння підприємством інших видів інновацій – на основі впровадження нових технологій з'являються принципово нові види продукції, використовуються нові джерела постачання ресурсів. Такі зміни, в свою чергу, зумовлюють потребу в нових підходах до формування політики та способів просування продукції на ринку, удосконаленні механізмів та структури управління виробничими та збутовими процесами. Тобто технологічні інновації можуть стати поштовхом до впровадження паралельних нововведень: ресурсних, маркетингових, управлінських та інших, причому результат підсилуватиметься отриманням довгострокового синергетичного ефекту.

Таблиця 1.

Динаміка окремих показників інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості*

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Кількість підприємств харчової промисловості, що займалися інноваційною діяльністю, од.	165	154	158	191	158
у % до загальної кількості інноваційно-активних промислових підприємств	22,8	21,0	23,5	24,6	20,2
Обсяг коштів, витрачених підприємствами харчової промисловості на інноваційну діяльність, млн грн	1540,3	2186,5	1402,0	1336,9	3227,8
у розрахунку на 1 інноваційно-активне підприємство, млн грн	9,3	14,2	8,9	7,0	20,4

*Джерело: розраховано автором за даними [7-11]

Науковим фундаментом для впровадження технологічних інновацій є розробки Інституту продовольчих ресурсів НААН України – провідної установи з наукового забезпечення технічного і технологічного прогресу харчової та переробної промисловості України. Аналіз інформації про чинні об'єкти інтелектуальної власності Інституту дозволяє констатувати, що головними напрямками розвитку інновацій у вітчизняній харчовій промисловості є розроблення й удосконалення технологій та устаткування для виробництва м'ясної і молочної продукції, зокрема для дитячого харчування; технологій дієтичних добавок та бактеріальних препаратів для виробництва харчових продуктів; селекція нових штамів промислово цінних мікроорганізмів для застосування у біотехнологіях виробництва м'ясних і молочних продуктів; розроблення сучасного технологічного обладнання переробних підприємств; дослідження хімічного складу і властивостей рослинницької та тваринницької сировини; інноваційних технологій виробництва високоякісних харчових продуктів; технологій застосування нетрадиційної сировини для створення харчових продуктів оздоровчої та профілактичної дії; нових методів досліджень сільськогосподарської сировини і харчових продуктів; удосконалення контролю якості харчової продукції; розв'язання економічних проблем переробної галузі та продовольчих ресурсів [14, 15].

Однак, незважаючи на наявний потужний науковий потенціал, результати моніторингу впровадження у виробництво нових технологічних процесів та інноваційної продукції в харчовій промисловості свідчать, що інноваційна активність підприємств галузі спрямована переважно на оновлення асортименту продукції (табл. 2).

Значне переважання впровадження продуктивних інновацій порівняно з процесними свідчить про орієнтацію компаній на швидку окупність вкладень, отримання прибутку в короткостроковій перспективі, відсутність стратегічного спрямування на докорінну модернізацію виробництва. Дані, оприлюднені компаніями в статистичній звітності, свідчать, що впровадження продукції, яка є новою для ринку, займає 15-25% від усіх здійснених продуктивних інновацій; нових або суттєво поліпшених маловідходних та ресурсозберігаючих технологій – трохи більше третини процесних інновацій. Це означає, що з метою збільшення попиту на продукцію та прибутків підприємства в галузі домінує спрямування на незначне удосконалення якості товарів (послуг), при якому техніко-технологічний рівень виробництва майже не змінюється, або на розширення асортименту продукції за рахунок освоєння виробництва продуктів, які вже відомі на ринку; в деяких випадках як інновація позиціонується переорієнтація чи зміна бренду. Такий тип нововведень німецьким вченим Г. Меншем було віднесено до групи так званих псевдоінновацій [16].

Отже, спостерігається дефіцит інновацій, які сприяли б досягненню такого техніко-технологічного рівня виробництва, що відповідає сучасним прогресивним тенденціям світового ринку продукції харчової промисловості. Існуюча модель інноваційного розвитку не спроможна забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності підприємств галузі в довгостроковій перспективі. Тому активізація інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості потребує переорієнтації на застосування якісно нових підходів в її організації.

Реалізація удосконаленої інноваційної політики потребує врахування специфіки функціонування підприємств та особливостей кінцевої продукції окремих галузей харчової промисловості. В консервній промисловості, наприклад, напрями реалізації інноваційних підходів обумовлюються впливом природно-кліматичних та погодних умов, необхідністю забезпечувати певні умови зберігання продукції, низьким вмістом у ній корисних речовин і вітамінів. У молочній промисловості найбільш доцільно акцентувати

інноваційну діяльність на вирішенні таких проблем, як санітарно-гігієнічна якість виробництва молока, дефіцит кваліфікованої робочої сили, здатної працювати на сучасному прогресивному обладнанні, обмежена можливість широкої диференціації асортименту через низьку якість сировини. У м'ясопереробній промисловості напрями використання інноваційних ідей та технологій обумовлюються низькими темпами модернізації технологічних ліній при високому ступені їх зношування, потребою в утилізації великої кількості відходів переробки м'яса, захоронення яких неприпустиме через високий рівень токсичності, відповідністю вимогам ринку щодо підвищення рівня безпечності м'ясних продуктів без застосування хімічних консервантів. Конкуреноспроможність кондитерської галузі визначається здатністю відповідати тенденціям постійного оновлення і розширення асортименту продукції, виведенню на ринок нових видів кондитерських виробів, використовувати оригінальні способи просування власної продукції, тобто основний акцент відбувається на реалізації продуктових та маркетингових інновацій. Для підприємств пивоварної промисловості найбільш актуальним є впровадження технологічних, логістичних та управлінських інновацій, що дозволяють уникнути циклічних спадів та підйомів внаслідок сезонності споживання продукції галузі. Спільним завданням для всіх без винятку галузей харчової промисловості є застосування інноваційних підходів в енерго- та ресурсозбереженні, забезпеченні екологічності виробничих та інших процесів.

Таблиця 2.

Динаміка та структура впроваджених у виробництво нових технологічних процесів та інноваційної продукції (товарів, послуг) підприємствами харчової промисловості*

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів, всього, од.	116	231	275	204	159
З них нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих, од.	41	44	96	89	59
%	35,3	19,0	34,9	43,6	37,2
Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг), всього, од.	445	885	563	893	591
з них нових для ринку, од.	68	191	80	229	86
%	15,3	21,6	14,2	25,6	14,6
з них нових та/або вдосконалених видів машин, обладнання, од.	10	17	12	14	73
%	2,2	1,9	2,1	1,6	12,4

*Джерело: розраховано автором за даними [7-11]

Врахування характерних особливостей виробництва та збуту у визначенні пріоритетних напрямів впровадження технологічних інновацій в розрізі галузей дозволяє отримати і посилити конкурентні переваги як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках у довгостроковій перспективі (рис. 1).

Різноманітність та різнонаправленість напрямів розробки та впровадження технологічних інновацій в галузях харчової промисловості вимагає проведення значних обсягів науково-дослідної роботи з перетворення інноваційних ідей на нові продукти, технології та процеси. Незалежно від галузевого спрямування, інноваційний цикл «наука – технології (продукти) – виробництво – споживання» передбачає дотримання тісного взаємозв'язку між усіма складовими. Внаслідок недостатнього фінансового забезпечення, відсутності необхідних організаційних та управлінських заходів, небажання здійснювати інвестиції в проекти, що спроможні дати комерційний ефект лише у віддаленій перспективі, зв'язки між окремими складовими інноваційного циклу порушуються. Через це наукові розробки не завжди перетворюються в нововведення, готові для впровадження та реалізації з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Тому нагальною потребою сьогодення є відродження галузевого наукового потенціалу, орієнтація його на перетворення фундаментальних досліджень у прикладні розробки, активізація використання прямих та непрямих методів державної підтримки інноваційної діяльності в галузі, акумулювання власних, залучених та позикових джерел для її фінансового забезпечення, створення чіткої системи визначення пріоритетів здійснення інновацій в умовах обмежених фінансових ресурсів, концентрація їх на ключових для кожної галузі напрямах. Лише розвиток на інноваційній основі зможе стати чинником підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в харчовій промисловості, досягнення ними успіху в умовах зростаючої ринкової конкуренції, перетворення підприємств галузі з експортерів сільськогосподарської сировини на постачальників продукції з високим рівнем доданої вартості.

Висновки. Посилення інноваційної діяльності є неодмінною умовою підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. Не впроваджуючи принципово нових підходів до власної діяльності, виробники не зможуть ефективно функціонувати, змагаючись з більш прогресивними конкурентами на внутрішньому та зовнішньому ринках. Виняткове значення в даних процесах мають технологічні інновації як такі, що спрямовані на розробку та впровадження технологічно нових та значно технологічно удосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові

інновації) Існуюча ситуація в галузі демонструє орієнтацію компаній на незначне удосконалення продукції та технологій виробництва, при якому техніко-технологічний рівень майже не змінюється.



Рис. 1. Пріоритетні напрями впровадження технологічних інновацій в розрізі окремих галузей харчової промисловості*

*Джерело: розроблено автором

Технологічні інновації займають занадто низьку частку в загальній кількості нових упроваджених технологій та нових видів продукції, виробленої підприємствами галузі, що дає підстави констатувати відсутність стратегічного спрямування на докорінну модернізацію виробництва.

Врахування особливостей та проблем функціонування галузей харчової промисловості дозволило виділити пріоритетні напрями впровадження технологічних інновацій для кожної з них. Такий підхід дає змогу сконцентрувати обмежені ресурси та спрямувати інноваційний потенціал на реалізацію ключових напрямів інноваційної діяльності, що стане передумовою забезпечення ефективного розвитку та підвищення конкурентоспроможності виробників харчової продукції та досягнення техніко-технологічного рівня, який відповідатиме сучасним прогресивним світовим тенденціям.

Література

1. Чеботарьов В.А. Доктринальні засади розвитку харчової та переробної промисловості України. Економічний вісник Донбасу. 2011, № 3. С.4-9.
2. Носаченко О. А. Особливості формування сценаріїв розвитку підприємств харчової промисловості в кризових умовах господарювання. Економічний простір. 2020, № 163. С. 92-96.
3. Наумов О. Б., Стоянова-Коваль С. С. Стратегічні пріоритети інституційного регулювання інноваційного розвитку харчової промисловості. Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. 2017, № 1. С. 131-137. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizvru_2017_1_23.
4. Круглякова В., Юринець З. Інноваційний потенціал суб'єктів господарювання харчової промисловості України: монографія. Львів, 2019. 132 с.
5. Губіна В. В. Механізми підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості: монографія. Харків, 2015. 204 с.
6. Веб-сайт компанії Unilever. URL : <https://www.unilever.ua/news/?search=інновацій&monthfrom=1&yearfrom=2018&monthto=12&yearto=2021>]
7. Наукова та інноваційна діяльність України у 2019 р.: статистичний збірник / відп. за випуск М.С. Кузнєцова. Київ: Державна служба статистики України, 2020. 100 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність України у 2018 р.: статистичний збірник / відп. за випуск М.С. Кузнєцова. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 108 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність України у 2017 р.: статистичний збірник / відп. за випуск О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 178 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність України у 2016 р.: статистичний збірник / відп. за випуск О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 141 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність України у 2015 р.: статистичний збірник / відп. за випуск О.О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 257 с.
12. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Ruslan Mudrak, Iryna Nyzhnyk, Volodymyr Lagodiienko, Nataliia Lagodiienko Impact of Seasonal Production on the Dynamics of Prices for Meat and Dairy Products in Ukraine. TEM Journal. Volume 8, Issue 4, Pages 1159-1168, ISSN 2217-8309, DOI: 10.18421/TEM84-08, November 2019.
14. Сичевський М. П., Куць О. І., Савицький Е. Е., Семенівська О. А. Діючі об'єкти інтелектуальної власності Інституту продовольчих ресурсів НААН. Київ: Аграрна наука, 2020. 24 с.
15. Лагодієнко В.В., Лагодієнко Н.В. Моделирование оцінки інноваційної спроможності промислових підприємств. Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – Web of Science. №1 (28), 2019. С. 280-289.
16. Mensh G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression. Cambridge, Mass., 1979. 241 p.

References

1. Chebotarov, V.A. (2011). Doctrinal principles of development of food and processing industry of Ukraine. Economic Bulletin of Donbass, 2011, no. 3, pp. 4-9 (in Ukrainian).
2. Nosachenko, O.A. (2020). Peculiarities of formation of scenarios of development of food industry enterprises in crisis conditions of management. Economic space, 2020, no. 163, pp. 92-96 (in Ukrainian).
3. Naumov, O.B., Stoyanova-Koval, S.S. (2017). Strategic priorities of institutional regulation of innovative development of food industry. Scientific notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine, 2017, no. 1, pp. 131-137. Available at http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizvru_2017_1_23 (Accessed February 25, 2021). (in Ukrainian).
4. Kruglyakova, V., Yurynets, Z. (2019). Innovative potential of food industry entities of Ukraine: monograph. Lviv, 2019. 132 p. (in Ukrainian).
5. Gubina, V.V. (2015). Mechanisms for increasing the competitiveness of food industry enterprises: monograph. Kharkiv, 2015. 204 p. (in Ukrainian).
6. Unilever website. Available at https://www.unilever.ua/news/1_&monthfrom=1&yearfrom=2018&monthto=12&yearto=2021]/ (Accessed February 25, 2020).
7. Scientific and innovative activity of Ukraine in 2019: statistical collection / resp. for the issue of M.S. Kuznetsova. Kyiv. : State Statistics Service of Ukraine, 2020. 100 p. (in Ukrainian).
8. Scientific and innovative activity of Ukraine in 2018: statistical collection / resp. for the issue of M.S. Kuznetsova. Kyiv. : State Statistics Service of Ukraine, 2019. 108 p. (in Ukrainian).
9. Scientific and innovative activity of Ukraine in 2017: statistical collection / resp. for the issue of O.O. Karmazina. Kyiv. : State Statistics Service of Ukraine, 2018. 178 p. (in Ukrainian).
10. Scientific and innovative activity of Ukraine in 2016: statistical collection / resp. for the issue of O.O. Karmazina. Kyiv. : State Statistics Service of Ukraine, 2017. 141 p. (in Ukrainian).

-
11. Scientific and innovative activity of Ukraine in 2015: statistical collection / resp. for the issue of O.O. Karmazina. Kyiv. : State Statistics Service of Ukraine, 2016. 257 p. (in Ukrainian).
 12. State Statistics Service of Ukraine: official site. Available at <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed February 25, 2021). (in Ukrainian).
 13. Ruslan Mudrak, Iryna Nyzhnyk, Volodymyr Lagodiienko, Nataliia Lagodiienko Impact of Seasonal Production on the Dynamics of Prices for Meat and Dairy Products in Ukraine. TEM Journal. Volume 8, Issue 4, Pages 1159-1168, ISSN 2217-8309, DOI: 10.18421/TEM84-08, November 2019.
 14. Sychevsky, M.P., Kuts, O.I., Savitsky, E.E., Semenivska, O.A. (2020). Current objects of intellectual property of the Institute of Food Resources of NAAS. Kyiv: Agrarian Science, 2020. 24 p. (in Ukrainian).
 15. Lagodiienko V.V., Lagodiienko N.V. Modeling of assessment of innovative capacity of industrial enterprises. Collection of scientific works "Financial and credit activities: problems of theory and practice". - Web of Science. №1 (28), 2019. pp. 280-289. (in Ukrainian).
 16. Mensch, G. (1979). Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression. Cambridge, Mass., 1979. 241 p.

Надійшла / Paper received: 12.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338.3: 378.09

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-49

АНИСІМОВА О. М., ПРИГУНОВ О. В.

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ЗАСІБ АДАПТАЦІЇ ДО ЗМІН

Одним з ключових принципів забезпечення якості вищої освіти, закріпленому на законодавчому рівні, є залучення до обговорення освітніх траєкторій студентів і роботодавців. Кожен заклад вищої освіти, реалізуючи своє право на самоврядування, має самостійно розв'язувати проблему розробки механізмів і процедур забезпечення якості вищої освіти. В результаті виникає проблема визначення і вибору показників діяльності ЗВО. Розглянуто особливості кожних з трьох груп показників діяльності закладу вищої освіти: показники кількісного оцінювання діяльності, показники продуктивності, показники ефективності.

Зроблено висновки про необхідність узгодження KPI зі стратегічним деревом цілей університету. Ключовими PI є ті, вплив на які дозволяє менеджменту ЗВО досягати поставленої мети, тобто адаптуватись до змін зовнішнього середовища, до вимог стейкхолдерів.

Ключові слова: ключові показники діяльності, стейкхолдери ЗВО, забезпечення якості діяльності ЗВО, адаптація, зміни.

ANISIMOVA O., PRIHUNOV O.

Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia

KEY INDICATORS OF ACTIVITY IN THE SYSTEM OF QUALITY ASSURANCE OF ACTIVITIES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AS A MEANS OF ADAPTATION TO CHANGES

One of the key principles of ensuring the quality of higher education, enshrined in law, is to involve students and employers in the discussion of educational trajectories. Each higher education institution, exercising its right to self-government, must independently solve the problem of developing mechanisms and procedures for ensuring the quality of higher education. As a result, there is a problem of determining and selecting indicators of free economic activity.

The article proves that the use of the concept of KPI to assess the quality of higher education institutions in Ukraine has its own context, as universities are non-profit and non-profit organizations. Higher education institutions cannot aim to make a profit, so this requires finding special approaches to determine the optimal distribution of resource costs between existing work processes. Quality KPIs should be linked to the institution's interaction with different groups of internal and external influences.

The peculiarities of each of the three groups of indicators of activity of the institution of higher education are considered: indicators of quantitative evaluation of activity, indicators of productivity, indicators of efficiency.

It is justified that the content of indicators should have clear instructions on how to perform the task. Indicators provide monitoring of the activities and the impact of university management on the current (operational) activities of performers, in particular, on research and teaching staff and their managers. With the help of indicators, the management of the institution indicates what and in what way (under what conditions) employees should perform in accordance with their positions. The list of requirements which KPI should meet is specified.

Conclusions are made about the need to harmonize the KPI with the strategic tree of university goals. The key performance indicators are those, the impact on which allows the management of free economic zones to achieve the set goal, ie to adapt to changes in the external environment, to the requirements of stakeholders. Key performance indicators must meet the requirements of specificity, measurability, achievability, relevance and time constraints. This will allow a qualitative and natural impact (in whole or in part) on other components of the system.

Key words: key performance indicators, freelance stakeholders, quality assurance of free economic activity, adaptation, changes.

Постановка проблеми. Україна, прагнучи до Європейської спільноти, у травні 2005 року приєдналась до Болонського процесу, задекларував тим зобов'язання реформувати національну систему освіти відповідно до стандартів Європейського простору вищої освіти. Принципи Болонської Декларації стосуються, зокрема: використання системи прозорих зрозумілих і порівнянних ступенів освіти із виданням відповідних додатків до дипломів; переходу на трициклову систему вищої освіти (бакалавріат – магістратура – PhD); використання єдиної системи оцінювання (ECTS); сприяння мобільності студентів і викладачів; сприяння європейській співпраці в галузі забезпечення якості освіти; працевлаштування випускників; просування освіти протягом усього життя; забезпечення зв'язку між вищою освітою та науковими дослідженнями та інноваціями; міжнародна відкритість європейської вищої освіти [1]. Деякі з цих принципів вже реалізовано на національному рівні, але наразі одним із основних завдань закладів вищої освіти України у Болонському процесі залишається визначення національних механізмів і процедур забезпечення якості вищої освіти.

Кожен заклад вищої освіти, реалізуючи своє право на самоврядування, має самостійно, незалежно та відповідально приймати рішення щодо академічних (освітніх), організаційних, фінансових, кадрових та інших питань діяльності [2]. Отже, проблема розробки механізмів і процедур забезпечення якості вищої освіти покладається також безпосередньо на заклади вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань якості діяльності ЗВО значну увагу приділяли українські вчені: Н. Г. Батечко, І. О. Вакарчук, Б. М. Данилишин, І. Л. Дибач, Т. С. Ігнатенко, Н. Г. Ничкало, С. М. Николаєнко, В. Н. Парсяк, К. В. Парсяк, М. О. Сокол, І. В. Станкевич, І. П. Чайка. Так, В. П. Андрущенко, М. І. Винницьким, М. З. Згуровським, М. В. Кісілем, А. М. Колотом, В. І. Луговим, Ю. М. Рашкевичем досліджено ефективність впровадження в Україні положень Болонської декларації. І. С. Волощук, М. В. Євтух, І. П. Кінаш, В. П. Семиноженко висвітлили проблеми пов'язані з підвищенням якості вітчизняної вищої освіти та її сприяння інноваційному розвитку держави і суспільства.

Мета статі. Визначити сутність поняття «key performance indicators» в контексті системи забезпечення якості діяльності закладів вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Одним з ключових принципів забезпечення якості вищої освіти визначено залучення до обговорення освітніх траєкторій студентів і роботодавців, направлено на розв'язання проблеми ефективного функціонування підприємств, установ, організацій незалежно від форми власності, галузі, масштабу, системи оподаткування, типу фінансування тощо в умовах мінливого та непередбачуваного, інформаційно перенавантаженого зовнішнього середовища. Саме вони є замовниками (покупцями, користувачами) освітніх послуг. Студенти прагнуть набути якісних і конкурентних на ринку праці знань і компетентностей. Роботодавці намагаються залучити до виробництва якісного – готового для виконання ділових обов'язків фахівця. Перед закладами вищої освіти постає питання залучення студентів і роботодавців в систему забезпечення якості освітньої послуги, оскільки вона має бути направлена на задоволення саме їх потреб [3 - 6].

Отже, заклади вищої освіти конкуруватимуть на ринку освітніх послуг і намагатимуться сформувати такі комбінації компетентностей (знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей, інших особистих якостей) [2], які дозволять досягнути в процесі надання освітніх послуг найкращих програмних результатів і задовольнити потреби покупців освітніх послуг – здобувачів вищої освіти (студентів, аспірантів, докторантів, слухачів тощо). Тобто отримані здобувачем освіти програмні результати можуть характеризувати рівень задоволеності здобувача освітньою послугою. По завершенню навчання здобувач вищої освіти сам перетворюється на продукт споживання для роботодавців, якість якого роботодавець оцінює через задоволення програмними результатами найманого працівника (рис. 1). Зазначимо, що програмні результати здобувача освіти, зазвичай, не в повному обсязі відповідають запропонованій ЗВО освітньої траєкторії. Вправи за окремими дисциплінами можуть виконуватись ним формально, а певні знання та навички здобувач може засвоювати в процесі самовдосконалення, формуючи таким чином індивідуальний набір програмних результатів за власною освітньою траєкторією. Це, звісно, також не гарантує, що сформований набір знань буде в повній мірі відповідати уявленням працедавців, кожен з яких, в свою чергу, може висувати власні умови і вимоги до фахівців певної кваліфікації. Це вимагає від закладу вищої освіти постійного моніторингу таких умов та вимог, і формування освітньої траєкторії з широким переліком компетентностей, яка повністю або частково задовільнить потреби всіх зацікавлених сторін – стейкхолдерів (рис. 2). Пошук або залучення зацікавлених сторін до обговорення наявних освітніх траєкторій стає одним з необхідних завдань у сучасному освітньому середовищі. Це може бути досить не легко, оскільки в Україні ще не сформувалась стале уявлення про існування такої практики. Ситуація ускладнюється особливістю освіти, бо корисний результат може проявитися тільки через тривалий час. Тому швидко виявити і, за необхідності, відкоригувати програмні результати освітнього процесу неможливо, а оцінювання його можна здійснити тільки за допомогою непрямих показників [7]. Визначення таких показників, методології їх оцінювання, а також планування за результатами оцінювання подальшої освітньої діяльності [8 - 10] стає ще одним з найважливіших питань.



Рис. 1. Зв'язок між закладами вищої освіти, здобувачами вищої освіти і роботодавцями

* розроблено автором

У сучасній літературі часто зустрічається поняття КРІ (key performance indicators), який, в ході аналізу діяльності бізнесу дуже вільно трактується як «ключовий показник ефективності» і пов'язується з вимірюванням і визначенням оптимальності ресурсних витрат в процесі виконання виробничих завдань з акцентом на слові «ефективність». Але суттєвою помилкою буде здійснення неузгоджених зі стратегічними цілями витрат, навіть оптимальних [11]. Також показники ефективності є похідними від інших і тому більше підходять на роль моніторингових індикаторів стану виробничих процесів, на які можна опиратись в ході виявлення проблемних місць. Показники ефективності не містять інформацію про причини виникнення слабких місць і вимагають розробки подальших інструкцій для пошуку і усунення виниклих проблем.

Використання поняття КРІ для оцінювання якості діяльності закладів вищої освіти в Україні має свій контекст, оскільки університети є некомерційними і неприбутковими організаціями. Тобто вони не можуть ставити за мету отримання прибутку, що вимагає пошуку спеціальних підходів для визначення оптимальності розподілу ресурсних витрат між наявними робочими процесами. Вочевидь, такі КРІ якості повинні пов'язуватись зі взаємодією закладу з різними групами впливу внутрішнього і зовнішнього середовищ ЗВО. Серед стейкгоल्дерів зовнішнього середовища можна визначити такі: школярі та їх батьки, абітурієнти, громадські організації та об'єднання, регіональні органи державної влади та органи місцевого самоврядування, інші освітні установи, роботодавці, держава, яка здійснює свій вплив через профільовані інституції (Міністерство освіти і науки України, Національне агентство із забезпечення оцінювання якості освіти). Серед суб'єктів груп впливу внутрішнього середовища найбільш визначальними є: адміністративно-управлінський, науково-педагогічний і навчально-допоміжний персонали, а також здобувачі вищої освіти (студенти бакалавріату і магістратури, аспіранти, докторанти, вільні слухачі).

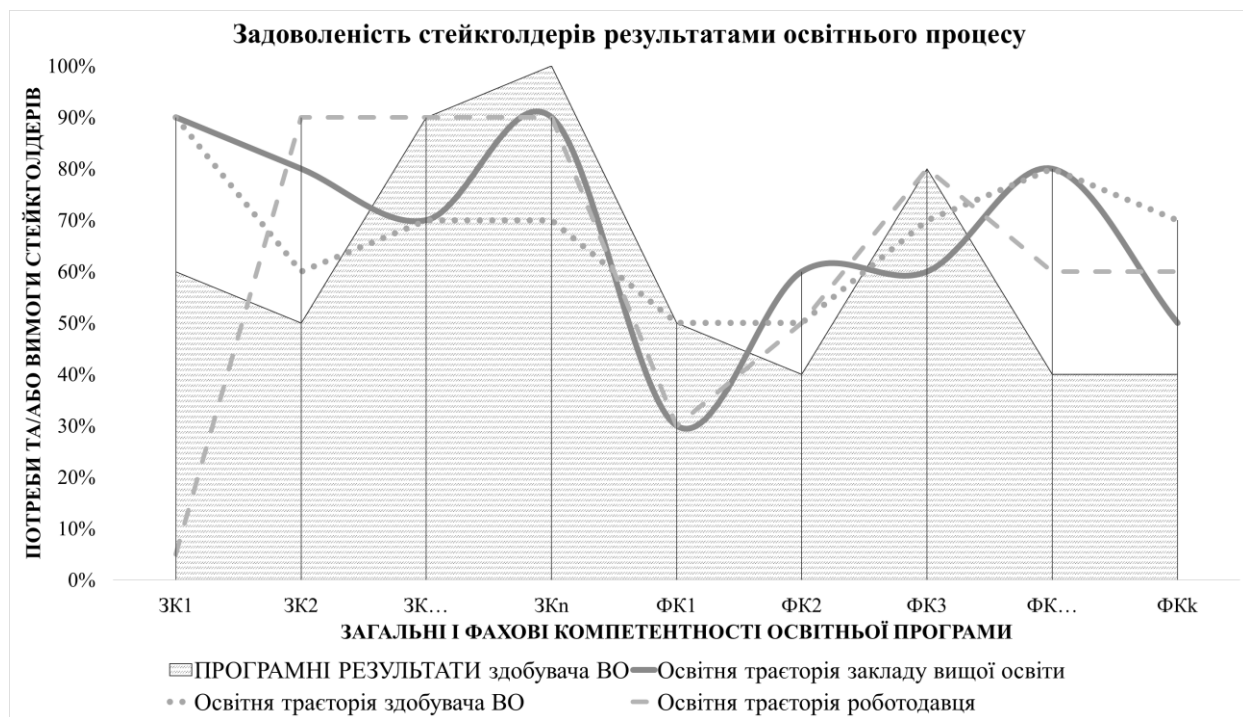


Рис. 2. Зв'язок між освітніми траєкторіями стейкгольдерів

* розроблено автором

Як правило, РІ (performance indicators) розділяють на три групи показників (рис. 3): показники кількісного оцінювання виробничої діяльності, показники продуктивності, показники ефективності.

1. Показники кількісного оцінювання виробничої діяльності містять інформацію про склад і зміст виконаних робіт, проведені заходи, витрачені ресурси, залучені фінанси. Тому їх розподіляють на три складники: оцінювання результату, оцінювання витрат, оцінювання функціонування. За допомогою РІ результату вимірюють відповідність фактично отриманого результату визначеному плану. Тобто здійснюють план-факт аналіз. Кількісне вимірювання витрачених ресурсів фіксує РІ витрат. Для оцінювання бізнес-процесів на відповідність обраному алгоритму їх виконання визначають РІ функціонування.

2. Показники продуктивності відображають стан справ на підприємствах в цілому. Вони показують здатність підприємства випускати певний продукт за визначений період часу.

3. Показники ефективності, які містять інформацію про покращення продуктивності, тобто інформацію для поліпшення кінцевого продукту.

Неправильний вибір РІ ускладнює аналіз поточної ситуації і призводить до незрозуміння керівниками проектів стратегічних цілей (їх важливості, пріоритетності). Кінцеві виконавці виконують

завдання, що не корелюють з визначеною метою, а менеджмент ЗВО приймає невірні управлінські рішення [12; 13]. Тому акцент у визначенні KPI потрібно робити на слові «ключові». Тобто зміни значень ключових показників діяльності повинні забезпечувати досягнення стратегічних цілей, а також якісно і автоматично впливати (повністю або частково) на інші складники системи KPI. Іноді достатньо сконцентрувати увагу тільки на одному з ключових показників і це дозволить кардинально змінити ситуацію в цілому. Такий показник має бути зрозумілим для безпосередніх виконавців і повинен показувати що саме має бути зроблено для досягнення стратегічної мети.

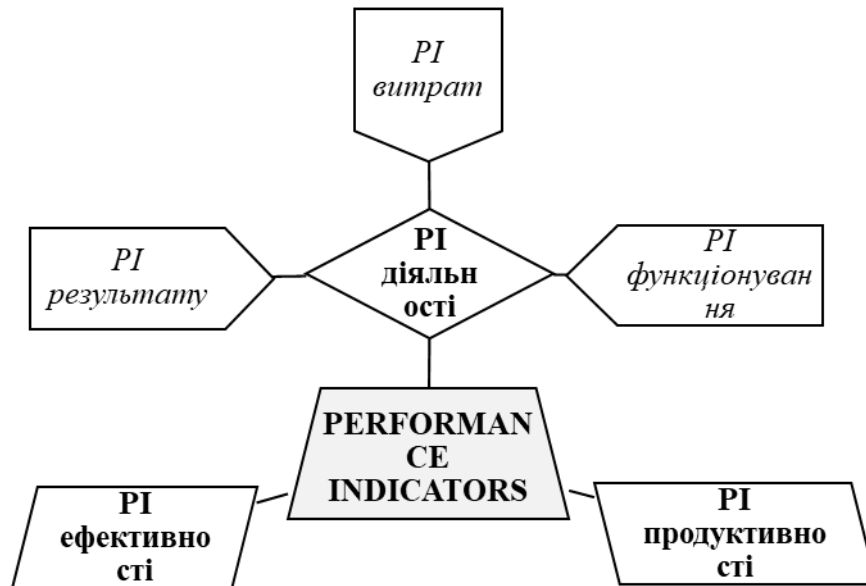


Рис. 3. Складники системи показників діяльності*

* розроблено автором на основі [8 - 10]

З погляду оцінювання діяльності закладу вищої освіти, групи KPI можуть означати таке:

1. Показники кількісної оцінки виробничої діяльності – це показники моніторингу запланованих і проведених заходів щодо забезпечення освітнього процесу. У таблиці 1 пропонується приклад KPI-діяльності, що можуть вплинути на загальний результат.

Таблиця 1

Приклад показників поточної діяльності закладів вищої освіти *

№	Що потрібно робити	За яких умов
1	Публікація у журналах/виданнях, що індексуються в міжнародних науко-метричних базах Scopus/Web of Science Core Collection	1. Обов'язкова афіліція автора з Університетом. 2. Оцінюється кожен автор. 3. П'ять наукових статей за останні 5 років.
2	Реєстрація наукових статей у Google Scholar, ResearchGate, Orcid, Web of Knowledge	1. За умови входження НПІ у профіль університету. 2. Обсяг не менш 0,4 ум. друк. арк./ автора.
3	Працевлаштування випускників	Підписання договорів з роботодавцями про підготовку здобувачів вищої освіти для подальшого працевлаштування за фахом.
4	Залучення здобувачів вищої освіти до програм академічної мобільності	Навчання здобувачів вищої освіти у закордонних університетах не менш одного семестру.

* складено автором на підставі [15-17]

Так виконання показників 1 – 4 таблиці призводить до зміцнення позиції закладу в міжнародних рейтингах, позитивного впливу на його імідж, а показники 1 – 2 додатково впливають на розподілення обсягів видатків державного бюджету на його користь. Тобто вони стають рушійною силою, одним з «ключів» для досягнення відповідної мети. Вміст показників дає чіткі інструкції щодо виконання поставленого завдання. Вони забезпечують моніторинг діяльності і вплив управління університету на поточну (операційну) діяльність виконавців, зокрема, на науково-педагогічних працівників і їх керівників. Через них стратегічний менеджмент закладу вказує – що і у який спосіб (за яких умов) мають виконувати працівники відповідно до займаних ними посад.

Яскравим прикладом ключового показника функціонування в закладі вищої освіти може служити відповідність конкретного викладача ліцензійним умовам провадження освітньої діяльності, що містять перелік порівняльних критеріїв [14]. Невідповідність викладача ліцензійним умовам провадження освітньої діяльності дає поштовх і напрямки його подальшого розвитку. Запропонований ключовий показник функціонування може стати розрахунковою складовою похідного показника KPI продуктивності певного науково-педагогічного підрозділу і демонструвати здатність такого підрозділу випускати освітній продукт – фахівця за певною освітньою програмою (спеціальністю). Такі KPI продуктивності можуть формуватися як

уніфіковано для кожного структурного підрозділу, так і для інститутів, факультетів, університету в цілому. В такому разі стратегічний менеджмент ЗВО отримує індикативну готовність до надання освітніх послуг інститутом, факультетом, університетом.

КРІ-діяльності повинні відповідати таким вимогам:

Конкретність. Вміст показника визначає що саме чекає керівництво університету від працівника певної категорії. Такі показники доцільно розподіляти на обов'язкові та вибіркові, і підпорядковувати до виконання певного процесу, що створює зв'язок між поставленими завданнями і визначеними стратегічними цілями.

Вимірюваність. Оцінювання діяльності працівників здійснюється за формальними кількісними характеристиками. Це дає змогу спростити процедуру підтвердження показників і об'єктивно поглянути на результати діяльності кожного працівника. Прийняте значення показника показує важливість і пріоритетність завдань.

Досяжність. Завдання повинні бути реалістичними і мають забезпечуватись відповідними ресурсами у реалізації. На результат поставленого завдання можуть вплинути: часові ресурси (перевантаживши працівника завданнями не слід чекати від нього своєчасного і якісного виконання обов'язків, у нього просто забракне часу); фінансові ресурси (проведення представницьких заходів може вимагати значних фінансових інвестицій); трудові ресурси (деякі завдання самотужки розв'язати просто неможливо); знання і досвід виконавця (завдання повинно відповідати вимогам до зайнятої посади); можливості доступу до інформації та ресурсів, а також можливість приймати рішення і наявність управлінських важелів у виконавця (виконавець повинен наділитись відповідними повноваженнями) [18]. Наприклад, якщо від викладача вимагають пройти міжнародне стажування, воно повинно забезпечуватись відповідними фінансовими ресурсами.

Значимість (відповідність). Визначені КРІ мають робити внесок у досягнення стратегічних цілей. Неузгодженість з поставленими цілями означає марнування ресурсів компанії. Така ситуація також може виникнути, якщо мету на певному етапі було вже досягнуто.

Обмеженість за часом. КРІ повинні інформувати про тривалість і періодичність поставлених завдань. Це дозволяє зробити процес керування контролюваним. Крім того несвоєчасне (або із запізненням) виконання показника може завадити досягненню поставленої мети. Звісно, встановлені терміни виконання повинні відповідати вимозі «Досяжність», оскільки неправильно встановлений час виконання може унеможливити його виконання [12; 13].

Звертаючи увагу, що університет є осередком інтелектуального капіталу, до переліку показників діяльності ЗВО доцільно додати внутрішні замовлення на виконання наукових, науково-технічних робіт за госпдоговірною тематикою, спрямовані на вирішення практичних завдань університетського рівня. Розподілення таких замовлень має відбуватись на основі конкурсного відбору з відповідним фінансуванням за рахунок спеціального фонду університету із залученням профільних фахівців у відповідній галузі (галузях) знань. Проведення маркетингових досліджень, здійснення професійного перекладу і аналіз даних, розробка прикладного програмного забезпечення можуть не тільки вирішити наявні проблеми університету, а дати економічний поштовх до розвитку і провадження практико-орієнтованого підходу у навчальному процесі. Університет, в цьому випадку, виступає стейкхолдером групи впливу «Роботодавці» по відношенню до здобувачів вищої освіти.

2. РІ ефективності є похідними від РІ діяльності і відображають отримані результати з погляду витрачених на їх досягнення ресурсів: сум грошових витрат або матеріального забезпечення, кількості викладачів або здобувачів вищої освіти, що були залучені для вирішення завдань.

3. Третя група РІ стосується продуктивності закладу. Продукт, що «виробляє» заклад вищої освіти – це фахівець з певним набором компетентностей за певною освітньою траєкторією, що відповідає вимогам та потребам стейкхолдерів (рис. 2). Думка Міністерства освіти і науки України щодо продукту виражається в Ліцензійних умовах провадження освітньої діяльності. Роботодавець може визначати власні потреби щодо бажаного переліку компетентностей. Власні вимоги щодо ціни або якості викладання може встановлювати і здобувач вищої освіти безпосередньо. Викладачі можуть висловлюють свою думку щодо аудиторних і лабораторних умов проведення занять, опрати праці, соціального захисту, психологічного клімату, безпеки на робочому місці тощо. Тобто різні РІ продуктивності мають показувати здатність ЗВО забезпечувати вимоги різних груп впливу в процесі надання освітніх послуг. Вони є похідними, відображають результати багатьох видів діяльності університету і дають уявлення менеджменту закладу вищої освіти про стан справ в цілому за певний період часу.

Висновки з даного дослідження. Аналіз складників поняття «key performance indicators» дозволяє зробити такі висновки:

1. Переклад поняття «key performance indicators» за змістом найкраще відповідає фразі «ключові показники діяльності».
2. Визначені менеджментом ЗВО КРІ повинні узгоджуватись зі стратегічним деревом цілей університету.
3. Ключовими РІ є ті, вплив на які дозволяє менеджменту ЗВО досягати поставленої мети, тобто адаптуватись до змін зовнішнього середовища, до вимог стейкхолдерів.

Отже, сутність ключових показників ефективності в контексті забезпечення якості діяльності закладів вищої освіти полягає у формальному визначенні ступеню досяжності цілей або досяжності успіху в певній діяльності через формування системи показників діяльності, що відповідають вимогам конкретності, вимірюваності, досяжності, значимості і обмеженості за часом, і дозволяють через їх виконання якісно і природньо впливати (повністю або частково) на інші складники системи.

Література

1. Спільна декларація міністрів освіти Європи «Європейський простір у сфері вищої освіти» від 19.06.1999. Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_525.
2. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
3. Економічне управління підприємством : навч. посіб. /А.М. Колосов, О.В. Коваленко, С.К. Кучеренко, В.Г. Бикова; за заг. ред. А. М. Колосова – Старобільськ : Вид-во держ. закл. «Луган. Нац. Ун-т імені Тараса Шевченка», 2015. – 352 с.
4. Зінченко О. А. Теоретико-методичні основи удосконалення управління системою підвищення якості діяльності закладів вищої освіти / О. А. Зінченко, С. М. Горська, Д. С. Зінченко // Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал. – Тернопіль. – 2020. – №3–4 (83). – С. 13–18. – Режим доступу: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/555>
5. Кірдіна О. Г. Стратегічне управління якістю діяльності підприємства / О. Г. Кірдіна, І. П. Федорко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 44. – С. 148–152. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetr_2013_44_34
6. Прокопишин Л. М. Інформаційна система розвитку управлінського потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / Л. М. Прокопишин, В. Я. Карковська, О. Л. Політанська // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 20. – С. 40–42. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_20_12.
7. Дмитрів А. Я. Характеристика особливостей освітньої послуги з погляду маркетингу / А. Я. Дмитрів // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 690 : Логістика. – С. 40–43.
8. Карамішев Д. В. Трансформація системи рейтингового оцінювання результатів освітньої діяльності як інструменту управління якістю в умовах інтеграції в європейський простір вищої освіти / Д. В. Карамішев. // Державне будівництво. – 2019. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2019_2_3
9. Парсяк К. Методика кількісного оцінювання якості освітніх послуг / К. Парсяк // Економіст. – 2014. – № 6. – С. 70–72. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2014_6_22
10. Савіна Г. Г. Практичні аспекти оцінювання ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг / Г. Г. Савіна, Т. І. Скібіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 24. – С. 37–41. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_24_10
11. Демченко А. О. Про сутність понять "ефективність" та "результативність" в економіці / А. О. Демченко, О. І. Момот // Економічний вісник Донбасу. - 2013. - № 3. - С. 207-210. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2013_3_29.
12. Ключові показники ефективності (KPI): що це таке та як їх використовувати. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.microsoft.com/uk-ua/microsoft-365/business-insights-ideas/resources/what-are-kpis-and-how-to-use-them>
13. Парментер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Д. Парментер / [Пер. с англ. А. Платонова]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 288 с.
14. Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності: постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1187 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 7 – Ст. 345.
15. Матеріали офіційного сайту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (ХНЕУ ім. С. Кузнеця) // ПОЛОЖЕННЯ Про рейтингове оцінювання діяльності науково-педагогічних працівників, кафедр і факультетів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/11/Polozhennya-pro-rejtyng-NPP.pdf>
16. Норми бального оцінювання науково-педагогічних працівників. / Матеріали офіційного сайту Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://osvita.kpi.ua/files/downloads/Normu_rejtyng_NPP_%202018.pdf
17. Положення «Про рейтингування показників діяльності викладача/кафедри/факультету/інституту у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса» // Наказ №268.05 від 05.07.2018 «Про введення в дію рішення Вченої ради університету».
18. SHCHERBINA, O., & FILIPISHYN, I. (2019). The current state and role of information systems and technologies in the management of the enterprise Сучасний стан та роль інформаційних систем і технологій в управлінні підприємством. Journal of Modern Science, 2, 41.

References

1. Spilna deklaratsiia ministriv osvity Yevropy «Evropeyskiy prostir u sferi vyshchoi osvity» vid 19.06.1999. Rezhym dostupu: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_525.
2. Zakon Ukrainy «Pro vyshchu osvitu» vid 01.07.2014 № 1556-VII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
3. Ekonomichne upravlinnia pidpriemstvom : navch. posib. /A.M. Kolosov, O.V. Kovalenko, S.K. Kucherenko, V.H. Bykova; za zah. red. A. M. Kolosova – Starobilsk : Vyd-vo derzh. zakl. «Luhan. Nats. Un-t imeni Tarasa Shevchenka», 2015. – 352 s.
4. Zinchenko O. A. Teoretyko-metodychni osnovy udoskonalennia upravlinnia systemoiu pidvyshchennia yakosti diialnosti zakladiv vyshchoi osvity / O. A. Zinchenko, S. M. Horska, D. S. Zinchenko // Innovatsiina ekonomika: naukovo-vyrobnychyi zhurnal. – Ternopil. – 2020. – №3–4 (83). – S. 13–18. – Rezhym dostupu: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/555>
5. Kirdina O. H. Stratehichne upravlinnia yakistiu diialnosti pidpriemstva / O. H. Kirdina, I. P. Fedorko // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2013. – Vyp. 44. – S. 148–152. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_44_34
6. Prokopyshyn L. M. Informatsiina systema rozvytku upravlinskoho potentsialu pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / L. M. Prokopyshyn, V. Ya. Karkovska, O. L. Politanska // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2010. – № 20. – S. 40–42. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_20_12.
7. Dmytriv A. Ya. Kharakterystyka osoblyvosti osvitnoi posluhy z pohliadu marketynhu / A. Ya. Dmytriv // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika". – 2010. – № 690 : Lohistyka. – S. 40–43.
8. Karamyshev D. V. Transformatsiia systemy reitynhovoho otsiniuvannia rezultativ osvitnoi diialnosti yak instrumentu upravlinnia yakistiu v umovakh intehratsii v yevropeyskiy prostir vyshchoi osvity / D. V. Karamyshev. // Derzhavne budivnytstvo. – 2019. – № 2. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2019_2_3
9. Parsiak K. Metodyka kilkisnogo otsiniuvannia yakosti osvitnikh posluh / K. Parsiak // Ekonomist. – 2014. – № 6. – S. 70–72. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2014_6_22
10. Savina H. H. Praktychni aspekty otsiniuvannia efektyvnosti upravlinnia pidpriemstvom kompleksu komunalnykh posluh / H. H. Savina, T. I. Skibina // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2016. – № 24. – S. 37–41. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_24_10
11. Demchenko A. O. Pro sutnist poniat "efektyvnist" ta "rezultatyvnist" v ekonomitsi / A. O. Demchenko, O. I. Momot // Ekonomichni visnyk Donbasu. - 2013. - № 3. - S. 207-210. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2013_3_29.
12. Kliuchovi pokaznyky efektyvnosti (KPI): shcho tse take ta yak yikh vykorystovuvaty. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.microsoft.com/uk-ua/microsoft-365/business-insights-ideas/resources/what-are-kpis-and-how-to-use-them>
13. Parmenter D. Kliuchevye pokazately effektivnosti. Razrabotka, vnedrenye y prymerenye reshaiushchykh pokazatelei / D. Parmenter / [Per. s anh. A. Platonova]. – M.: ZAO «Olymp-Byznes», 2008. – 288 s.
14. Pro zatverdzhennia litsenziinykh umov provadzhennia osvitnoi diialnosti: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30 hrudnia 2015 r. № 1187 // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2016. – № 7 – St. 345.
15. Materialy ofitsiinoho сайtu Kharkivskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu imeni Semena Kuznetsia (KhNEU im. S. Kuznetsia) // POLOZHENNA Pro reitynhove otsiniuvannia diialnosti naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv, kafedr i fakul'tetiv Kharkivskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu imeni Semena Kuznetsia. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/11/Polozhennya-pro-rejtyng-NPP.pdf>
16. Normy balnoho otsiniuvannia naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv. / Materialy ofitsiinoho сайtu Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut imeni Ihoria Sikorskoho» [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://osvita.kpi.ua/files/downloads/Normu_rejtingu_NPP_%202018.pdf
17. Polozhennia «Pro reitynhuvannia pokaznykiv diialnosti vykladacha/kafedry/fakul'tetu/instytutu u Donetskomu natsionalnomu universyteti imeni Vasylia Stusa» // Nakaz №268.05 vid 05.07.2018 «Pro vvedennia v diu rishennia Vchenoi rady universytetu».
18. SHCHERBINA, O., & FILIPISHYN, I. (2019). The current state and role of information systems and technologies in the management of the enterprise Сучасний стан та роль інформаційних систем і технологій в управлінні підприємством. *Journal of Modern Science*, 2, 41.

Надійшла / Paper received: 06.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-50

ВОВК Я. Г.

Запорізький національний університет

МЕТОДОЛОГІЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРИ КОНКУРЕНТНОМУ ВИБОРІ ПОСТАЧАЛЬНИКА

На даний момент підприємства важкої промисловості в Україні мають застарілі системи управління постачання матеріалів. Для підвищення потенціалу української промисловості необхідно створити нову систему обрання постачальників, що дозволить покращити ефективність використання грошових ресурсів та створить завдаток для майбутньої модернізації технологій і обладнання. Для поставленої цілі пропонується впровадження методології обрання постачальника на основі розробленого рейтингу без суб'єктивних параметрів.

У роботі здійснено аналіз методології оцінки якості роботи постачальників підприємства. Для вирішення задачі створення моделі адаптивної системи управління матеріально-технічним забезпеченням промислового підприємства запропоновано внести зміни в структуру процесів функціонування, створити нову систему рейтингування постачальників без суб'єктивних оцінок, що дозволить у подальшому автоматизувати процес закупівлі в умовах невизначеності.

Ключові слова: постачання, система управління, металургійне підприємство, планування, моделювання, автоматизований аналіз постачальників

VOVK YA. G.

Zaporizhia National University

DECISION-MAKING METHODOLOGY IN THE COMPETITIVE SELECTION OF THE SUPPLIER

An important source of competitive advantage in the market of manufactured products by the company is effective procurement management. In today's conditions of globalization, the conditions of competition are becoming more severe, This forces the commercial directorates of enterprises to actively seek new ways to create and deliver inventory to customers.

At the present moment, the enterprise of important industry in Ukraine may be old-fashioned systems and management of permanent materials. To increase the potential of the Ukrainian industry, it is necessary to set up a new system of recruiting managers, to allow the reduction of the efficiency of penny resources and to set up factories for the modernization of the possession of technologies. For the set goal, the methodology for recruiting a post-boss based on a split rating without sub-active parameters is promoted.

The robot has an analysis of the methodology for assessing the quality of the robot and the head of the enterprise. For the revision of the tasks of the stem of the model of the adaptive system and the management of material and technical problems of the industrial enterprise, it has been propounded to make changes in the structure of the processes of functions, to start a new system of rating to the processors without sub-voluntary.

Keywords: supply, management system, metallurgical enterprise, planning, modeling, automated analysis of suppliers

Важливим джерелом забезпечення конкурентної переваги на ринку збуту виробленої продукції підприємством є ефективне управління закупівлями. В сьогоденних умовах глобалізації умови конкуренції стають більш жорсткими, Це змушує комерційні дирекції підприємств активно шукати нові шляхи створення і доставки товаро-матеріальні цінностей замовникам. При низькому рівні виконання основної цілі системи МТЗ підприємство має ряд проблем:

- зниження рівня коефіцієнту готовності обладнання;
- зменшення обсягів виробництва;
- зниження якості продукції;
- втрату споживачів.

Вивченню проблем організації, планування та оцінки ефективності зв'язків підрозділів підприємства було присвячено дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Брюховецька Н. [1], Булеєв І [1], Маландіна Г. [1], Прокопенко Н. [1], Круш П. [2], Тульчинська О. [2], Тульчинський Р. [2], Виноградова О. [3], Гриньова В. [4], Новикова М. [4], Крикавський Є. [5], Кубів С. [5], Дідик А. [6], Когут У. [6], Кузьмін О. [6], Мельник О. [6], Фрідаг Х.Р. [7], Шмідт В. [7] та ін.

Ефективний спосіб розробити план для досягнення конконкурентної переваги - це зрозуміти загрози і можливості в навколишньому середовищі фірми. Загрози і можливості можуть існувати в багатьох змінних навколишнього середовища, але найважливішою змінною є поведінка постачальників та їх взаємодія.

В управлінні витратами постачання є найважливішою частиною їх зниження для підприємства. Враховуючи ціль управління матеріально-технічного забезпечення: у строк, необхідної якості та з мінімальною загальною вартістю володіння доставити ТМЦ до замовника, необхідно зауважити, ефективні рішення щодо вибору джерел постачання є основою створення стійкої бази постачання будь-якої компанії.

У зв'язку з цим на сьогоднішній день розроблено ряд методів оцінки постачальників:

- метод експертних оцінок;
- метод "Value-in-use" або метод оцінки "вартості у використанні" товару;
- метод "Cost-Ratio" або метод співвідношення витрат;

- метод домінуючої оцінки;
- інші.

Методи експертних оцінок, співвідношення витрат є суб'єктивними, бо на обрання розмірів, які впливають на підсумкову оцінку є думка експертів.

У випадку методу оцінки "вартості у використанні" не враховується історія і якість попередніх поставок (за всіма номенклатурами, що поставлялись даним постачальником).

Метод домінуючої оцінки є простим у використанні, але він не є комплексним і є суб'єктивним відносно обрання домінуючої оцінки експертами.

Враховуючи мінуси та плюси методів оцінки постачальників пропонується метод рейтингування постачальників разом з методологією прийняття рішень на основі цього рішення. Приклад впровадження методу розглянуто на прикладі підприємства ПрАТ «Запоріжвогнетрив».

Рішення про вибір постачальника розглядається як рішення, що приймаються в умовах невизначеності.

Для визначення найкращого постачальника визначені такі критерії, зважаючи на факт того, що постачальник може робити поставки за різними номенклатурами вибір способу підсумкового вибору може виконуватись на основі ціни, приведеної ціни, з урахуванням умов оплати, питомої ціни на одиницю продукції чи інший спосіб, який не включає окреме використання параметрів, які приймають участь при розрахунку рейтингу):

- поставка у строк;
- відповідність фактичної кількості плановій;
- відповідність заданим параметрам якості;
- лояльність постачальника (рівень цін).

У 2020 р. розподілення за параметрами, вказаними вище, постачальників відображено у таблиці 1,2,3.

Таблиця 1.

Розподіл постачальників за параметром: відхилення від планових строків.

відхилення від планового строку, дні	-80	-60	-40	-20	0	20	40	60	80	100	120	140	160	180	200
кількість постачальників, шт.	0	1	2	26	94	68	29	10	7	7	4	0	2	2	2

Таблиця 2.

Розподіл постачальників за параметром: відхилення від планової кількості ТМЦ

% виконання специфікації за кількістю, %	0	0,2	0,4	0,6	0,8	1	1,2
кількість постачальників, шт.	0	11	27	42	57	108	9

Рисунок 3.

Розподіл постачальників за параметром: відхилення від планових цін

% зміни рівня ціни попереднім закупівлям, %	0,8	0,9	1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6
кількість постачальників, шт.	3	3	160	68	12	2	2	0	4

Принцип рейтингування постачальників:

Якщо специфікація виконана достроково і кількість за специфікацією виконана у межах 95-105% (толеранс):

$$\text{Бал рейтингу} = \frac{\sum_{i=1}^n (dp_i - df_i)}{n} \times \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{qf_i}{qp_i}\right)}{n} \times \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{pf_i}{pp_i}\right)}{n} \times \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n yf_i}{n}\right)$$

Якщо специфікація виконана достроково, але за не кількістю:

$$\text{Бал рейтингу} = \frac{120 \times \frac{\sum_{i=1}^n (qf_i / qp_i)}{n}}{1 - \left| 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (pf_i / pp_i)}{n} \right|} \times \frac{1}{1 - \frac{\sum_{i=1}^n yf_i}{n}}$$

Якщо специфікація виконана не у строк:

$$\text{Бал рейтингу} = \frac{\frac{\sum_{i=1}^n (dp_i - df_i)}{n} \times \frac{\sum_{i=1}^n (qf_i / qp_i)}{n}}{1 - \left| 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (pf_i / pp_i)}{n} \right|} \times \frac{1}{1 - \frac{\sum_{i=1}^n yf_i}{n}}$$

де

 dp - планова дата поставки згідно зі специфікацією; df - фактична дата поставки згідно зі специфікацією; i – порядковий номер поставки; qp - планова ціна поставки згідно зі специфікацією qf - фактична ціна поставки згідно зі специфікацією; pp - планова кількість ТМЦ поставки згідно зі специфікацією pf - фактична кількість ТМЦ поставки згідно зі специфікацією; uf – наявність зауважень за якістю при поставці за специфікацією (бінарна оцінка 0;1);

120 – днів, кількість днів за плановим циклом закупки ТМЦ, згідно з регламентом.

Нижче наведений приклад розподілу постачальників реального підприємства для подальшого прийняття рішень (рисунок 4).

Таблиця 4.

Рейтинг постачальників підприємства 2020 р.

Бал рейтингу	-60	-30	0	30	60	90	120	150	180	210	240 та більше
Кіл-сть постачальників, шт.	1	5	30	68	24	13	8	27	22	10	46

Згідно з формулою розрахунку чим менший бал рейтингу, тим більш надійний постачальник.

Всі постачальники, які знаходяться у зоні до 0 – це постачальники, які за кількістю та строками виконують свою зобов'язання. Згідно з наведеним розподілом кількість надійних постачальників (в зеленій зоні) складає 14,6%, тобто при проведенні тендеру та при наданні доступу до тендеру постачальник матиме пріоритетне положення. 44,5% - постачальників знаходяться у жовтій зоні (від 0-120 балів), тобто відхилення від планового строку у межах 120 днів, менше ніж плановий цикл закупівлі ТМЦ.

40,9% - постачальників знаходяться у червоній зоні, тобто є не надійними контрагентами.

Даний рейтинг дозволяє виявити постачальників, які за всіма ознаками є надійними та лояльними, їх бал згідно з формул, наведених вище буде менше. Під надійним постачальником розуміється контрагент, який виконав дострокову поставку, за ціною не вище заявленої (на рівні попередньої), в заявленій кількості та якості (рисунок №1). У нашому випадку це 14,2% від усіх постачальників є надійними.

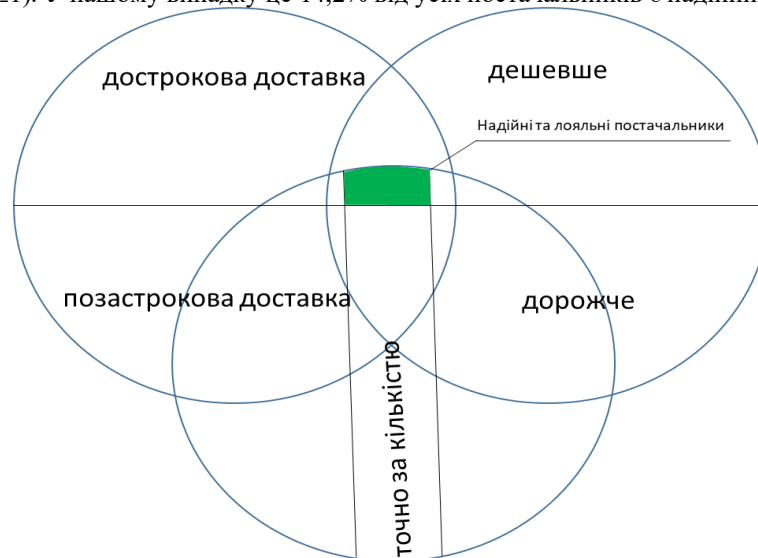


Рис. 1. Відображення множин параметрів постачальників з якісними властивостями.

Даний рейтинг необхідний для прийняття рішення на тендері, а також як наслідок є стимулом для постачальників, що створює додаткову конкуренцію за якістю наданих послуг. Також цей інструмент дозволяє оцінити загальну ситуацію щодо контрагентів, що роблять поставки, без суб'єктивних суджень.

Для прийняття рішень під час проведення тендеру або конкурентного опрацювання пропонується розглядати чотири зони для постачальників, а саме:

Зелена зона – це надійні та лояльні постачальники.

Жовта зона – це постачальники, які не виконали умови строків або ціни.

Червона зона – це постачальники, які мають властивості постачальників із жовтої зони та/або не виконали поставку згідно заявленої кількості.

Біла зона – це постачальники, з якими актив не мав раніше поставок. Всі постачальники «білої зони» розглядаються як постачальники «жовтої зони» з балом 0.

Таке розподілення зон зумовлене тим, що виробництво ПрАТ «Запоріжвогнетрив» забезпечує безперервне виробництво металургійних та гірничо-добувних підприємств Групи і не тільки. Металургійне та гірничо-добувне виробництво для компанії в цілому має більшу маржу (вогнетриви у собівартості складають до 10%), що означає, що постачання ТМЦ у строк для безперервного забезпечення свого виробництва і як наслідок інших є більш пріоритетним. До червоної зони віднесені підприємства, дисципліна виконання зобов'язань, яких призводить до зриву виробничої програми.

Таблиця 5.

Правила обрання переможця тендера при використанні системи рейтингування постачальників

Перелік варіантів учасників конкурентного опрацювання	Правила обрання переможця
Червона зона	Постачальники, які входять до червоної зони, їх пропозиції розглядаються інформативно. Постачальника сповіщують про його знаходження у червоній зоні.
Зелена зона	Переможець обирається за правилами тендеру
Жовта зона	Переможець обирається за правилами тендеру
Зелена/жовта зона	Якщо позиція є критичною для закупівлі у заданні строки для виробництва, то пріоритетно обирається серед представників з "зеленої зони" (за умови, що собівартість продукції, що виготовляється не вийде за допустимі межі). Якщо позиція є важливою для виробництва, то 60-80% об'ємів віддається представникам з "зеленої зони" (за умови, що собівартість продукції, що виготовляється не вийде за допустимі межі), інша частина розподіляється серед представників "жовтої зони". Якщо позиція не відноситься до першої та другої категорії, то переможець обирається згідно кращої ціни, але ціну представників "жовтої зони" перераховують за формулою наведеною нижче.

Формула приведення ціни представників «жовтої зони»:

$$C_{\text{пр}} = C \times \left(1 + \frac{D}{365} * \% \text{ ставка} + B \times \frac{1}{\Gamma} \times \left(\frac{1}{1 - M} - 1 \right) \right)$$

$$M = (C - BC) / C$$

$C_{\text{пр}}$ – приведена ціна;

C – ціна товару;

D – кількість днів за умовами оплати (відсрочка «-» /передплата «+»);

365 – кількість днів у році;

$\%$ ставка – ставка банківського кредиту;

B – бал рейтингу;

Γ – гарантійний строк експлуатації у днях;

M – маржа;

BC – виробнича собівартість готової продукції виробничого підприємства.

Так як головним параметром, який визначає розмір балу рейтингу, є відхилення від планової дати поставки, а інші параметри є відносними величинами, то бал рейтингу можна співвідносити з днями прострочки. Тому у формулі для правильного розрахунку одиниць вимірювання балу рейтингу привірюється до днів, а отже скорочуються із днями гарантійного строку експлуатації.

Головне призначення формули приведення ціни для учасників «жовтої» зони врахувати можливу втрачену вигоду виробника на основі історії поставок. Тобто призначена для підвищення прибутку підприємства.

На прикладі ПрАТ «Запоріжвогнетрив» розрахований ефект в 2020 році від впровадження системи за формулою:

$$\text{Ефект} = \sum_{i=1}^{105} \left(C \times \frac{1 - M}{365} - 1 \times B \right) - \sum_{i=1}^{105} (C \times P) - \frac{Ж}{3 + Ж} \times \sum_{i=1}^{105} (C) \times \frac{1 - M}{365} * \frac{\sum_{j=1}^{113} B}{133}$$

Умове позначення	Пояснення
105 (i)	Кількість учасників «червоної» зони
C	Сума витрат на поставку в 2020 році постачальника
365	Експлуатаційний період
M	Маржа
3	Різниця між представниками «червоної» зони та «зеленої/жовтої/білої» зони в ціні
B	Бал рейтингу
Ж (j)	Кількість учасників «жовтої» зони
3	Кількість учасників «зеленої» зони

Ефект від впровадження системи у 2020р. становить 6,2% від суми закупівлі у 2020 р.

Даний універсальний підхід та формула розрахована для прийняття рішення на тендері для всіх видів матеріалів та підприємств. Це дозволяє приймати рішення на основі розрахунків використовуючи тільки об'єктивні параметри та організувати автоматизований алгоритм вибору постачальника, який підтверджує тендерна комісія. Мінусом системи є необхідність виконання додаткових розрахунків, тому для впровадження системи необхідно сформувати базу даних та розрахунок використовуючи внутрішню систему інформаційного забезпечення.

Література

1. Булеев И. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики: монография / И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, Н. Е. Брюховецкая, Г. О. Маландина. – Донецк: ДНУ, 2007. – 321 с.
2. Внутрішній економічний механізм підприємства / П.В. Круш, С.О. Тульчинська, Р. В. Тульчинський та ін.; Нац. техн. ун-т Укр. "Київський політех. ін-т". – К.: ЦУЛ, 2008. – 545 с.
3. Виноградова О. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті : монографія. / О.В. Виноградова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М.І. Туган-Барановського, 2005. – 329 с.
4. Гриньова В. Процес підготовки реструктуризації підприємств машинобудування: організація управління : монографія / В.М. Гриньова, М.В. Новікова. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 241 с.
5. Економіка логістичних систем: монографія / За наук. ред. Є. Крикавського, С. Кубіва. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту „Львівська політехніка”, 2008. – 651 с.
6. Кузьмін О. Проблеми та теоретико-методичні засади управління витратами на машинобудівних підприємствах : монографія / О.Є. Кузьмін, А.М. Дідик, У.І. Когут, О. Г. Мельник; за заг. ред. д.е.н., проф. О. Є. Кузьміна.–Львів:«Триада плюс», 2009. – 151 с.
7. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей / Х. Р. Фридаг, В. Шмидт. – М: «Омега-Л», 2011. – 287 с.
8. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства [Електронний ресурс] / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба - – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/114/7673.html>

References

1. Buleev Y. Mekhanyzm khoziaistvovaniya predpriyatiy u ob'edynenyi transformatsyonnoi ekonomyky: monohrafiya / Y.P. Buleev, N.D. Prokopenko, N. E. Briukhovetskaia, H. O. Malandyna. – Donetsk: DNU, 2007. – 321 s.
2. Vnutrishnii ekonomichnyi mekhanizm pidpriemstva / P.V. Krush, S.O. Tulchynska, R. V. Tulchynskiy ta in.; Nats. tekhn. un-t Ukr. "Kyivskiy politekh. in-t". – K.: TsUL, 2008. – 545 s.
3. Vynohradova O. Reinzhyrnyh biznes-protsesiv u suchasnomu menedzhmenti : monohrafiia. / O.V. Vynohradova. – Donetsk: DonDUET im. M.I. Tugan-Baranovskoho, 2005. – 329 s.
4. Hrynova V. Protses pidhotovky restrukturyzatsii pidpriemstv mashynobuduvannia: orhanizatsiia upravlinnia : monohrafiia / V.M. Hrynova, M.V. Novikova. – Kharkiv : KhNEU, 2010. – 241 s.
5. Ekonomika lohistychnykh system: monohrafiia / Za nauk. red. Ye. Krykavskoho, S. Kubiva. – Lviv: Vyd-vo Nats. un-tu „Lvivska politekhnikha”, 2008. – 651 s.
6. Kuzmin O. Problemy ta teoretyko-metodychni zasady upravlinnia vytratamy na mashynobudivnykh pidpriemstvakh : monohrafiia / O.Ie. Kuzmin, A.M. Didyk, U.I. Kohut, O. H. Melnyk; za zah. red. d.e.n., prof. O. Ye. Kuzmina.–Lviv:«Triada plus», 2009. – 151 s.
7. Frydah Kh. Sbalansyrovannaia systema pokazatelei / Kh. R. Frydah, V. Shmydt. – M: «Omeha-L», 2011. – 287 s.
8. Hreshchak M.H. Vnutrishnii ekonomichnyi mekhanizm pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / M.H. Hreshchak, O.M. Hrebeshkova, O.S. Kotsiuba - – Rezhym dostupu: <http://library.if.ua/book/114/7673.html>

Надійшла / Paper received: 04.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 332.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-51

ПЕРЕПЕЛЮКОВА О. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

В статті розглянуто питання щодо розвитку інформаційної системи регіону. Досліджено основні складові інформаційної системи регіону. Виокремлено недоліки у сучасному розвитку інформатизації суспільства. Проаналізовано фактори, що впливають на розвиток інформаційної системи регіону та визначено їх роль у формуванні системного підходу до створення інформаційної системи міжрегіонального співробітництва. Було визначено складові елементи інформаційної системи міжрегіонального співробітництва та обґрунтовано фактори, що впливають на її розвиток. Було виокремлено основні принципи системного підходу. Визначено основні характерні ознаки системного підходу. Було встановлено, що до основної задачі системного підходу щодо створення інформаційної системи відноситься розробка необхідної сукупності соціально-економічних та методологічних засобів обстеження відповідних систем різного типу. В статті було визначено, що розвиток інформаційних технологій нерозривно пов'язаний з розвитком інформаційних систем, які використовуються для розв'язання економічних, соціально-політичних, суспільно-визначальних завдань.

Ключові слова: інформаційна система, регіон, розвиток, інформатизація суспільства, системний підхід, інформаційні технології.

PEREPELIUKOVA OLENA

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

MODERN PROBLEMS OF THE REGION INFORMATION SYSTEM

The article considers the development of the information system of the region. The main components of the information system of the region are studied. The shortcomings in the modern development of informatization of society are highlighted. The factors influencing the development of the information system of the region are analyzed and their role in the formation of a systematic approach to the creation of an information system of interregional cooperation is determined. The constituent elements of the information system of interregional cooperation were identified and the factors influencing its development were substantiated. The basic principles of the system approach were highlighted. The main characteristic features of the system approach are determined. It is determined that in the theory and practice of information systems there are three main approaches: local, global and system. It is pointed out that the positive aspects of the local approach include: relatively fast return, clarity of tasks, the ability to develop in small groups, the relative ease of managing the creation of systems. The article substantiates that for the effective implementation of information systems it is advisable to use a systematic approach to their creation, which is a set of studies of economic objects as a whole, with the presentation of its various parts as purposeful systems and study of these systems and relationships between them in a single space.

It was found that the main task of a systematic approach to creating an information system is to develop the necessary set of socio-economic and methodological tools for the survey of relevant systems of different types. It was determined that the main tasks of information systems are the production of information needed to ensure effective management of the process of implementation of tasks with all their resources, the creation of a technical information environment.

The article determined that the development of information technology is inextricably linked with the development of information systems that are used to solve economic, socio-political, socio-defining tasks.

Key words: information system, region, development, informatization of society, system approach, information technologies.

Постановка проблеми. Розвиток глобалізації сприяв зміні інформатизації суспільного життя. Інформаційний простір став предметом не тільки вивчення з точки зору науки, але й одним з дефіцитним видів ресурсів у всіх сферах життя суспільства. Так у сфері правління регіональними інформаційними системами

Актуальними стали питання впровадження інформаційних технологій та систем у всі сфери суспільного життя. Не досконалість та низька розвиненість інформатизації суспільства знижує ефективність використання потенціалу як країни так і її регіонів. Тому на сьогодні пріоритетними стають завдання прискорення інформатизації регіональної співпраці, розвитку на інформаційній основі просторового співробітництва, збільшення доступу до інформаційних ресурсів більшого кола споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми удосконалення інформаційного забезпечення державного та регіонального управління досліджували Пономаренко В. С., Осауленко О. Г., Новикова О. Ф., Пушкар А. І., Власенко Н. С., Калачева І. В., Матвієнко О. В. Шило С. Г., в роботах яких увага приділялась напрямкам удосконалення якості інформаційного ресурсу, впровадженню сучасних інформаційних систем і технологій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Проте, в сучасних умовах швидких геополітичних змін, міжрегіональна співпраця потребує дієвих заходів, що в свою чергу повинно спиратись на нові підходи до інформаційного забезпечення, створення інтегрованих інформаційних систем, які б охоплювали все коло питань забезпечення регіонального розвитку. Тому вирішення завдань, які постають перед суспільством у сфері інформаційного простору,

передбачає впровадження актуальних заходів регіональної та державної політики у розвитку інформаційного сектору.

Світовий досвід розв'язання аналогічних проблем свідчить, що основним напрямом розвитку інформаційної сфери є впровадження сучасних комп'ютерних технологій, пов'язаних із розвитком інформаційних систем, здатних до виробництва інформації, яка потрібна на даному етапі соціально-економічного розвитку для забезпечення найбільш ефективного управління всіма наявними ресурсами, створення інформаційного і технічного середовища, що має відбивати інтереси розвитку країни [1].

Основною метою роботи є дослідження теоретичних та методичних підходів до визначення складових та елементів інформаційної системи регіону і обґрунтування напрямків удосконалення інформаційної системи регіону.

Виклад основного матеріалу. В процесі проведення наукового дослідження визначено основні теоретико-методологічні підходи до складових та елементів інформаційної системи регіону, надано характеристику основних понять та категорій дослідження, що надало змогу сформувати сучасний підхід до формування інформаційної системи міжрегіонального співробітництва в Україні. Здійснено аналіз складових та елементів інформаційної системи регіону, надано характеристику вимог до сучасної інформаційної системи.

Проведено аналіз факторів, що впливають на розвиток інформаційної системи регіону та визначено їх роль у формуванні системного підходу до створення інформаційної системи міжрегіонального співробітництва. Визначено основні завдання розвитку регіональних інформаційних систем, серед яких пріоритетними є наступні: забезпечення єдності інформаційного простору регіону і його зв'язку з державною інформаційною системою; забезпечення достовірною і якісною інформацією системи регіонального управління і системи муніципального (місцевого) управління; збереження і безперервне поповнення регіональної бази даних за основними характеристиками соціального, економічного, культурного, політичного розвитку та інших сфер життєдіяльності регіону; забезпечення інформаційної безпеки державних органів, муніципальних утворень, бізнесу і громадян; створення інформаційної економіки і інформаційного суспільства, розвиток матеріальної бази інформаційного простору регіонів країни; забезпечення вільного, швидкого і якісного виходу у глобальну мережу і доступності її інформації до споживачів регіону.

Сучасна інформаційна система країни переживає період активної трансформації, викликаной подіями на сході та обумовленими використанням сучасних інформаційних технологій впливу на всі сфери життя суспільства. Цей період характеризується створенням нових принципів, концепцій, моделей та структур функціонування інформаційних систем.

В процесі наукового дослідження одними з головних завдань є визначення складових елементів інформаційної системи міжрегіонального співробітництва, обґрунтування факторів, що впливають на її розвиток та розробка пропозицій щодо удосконалення функціонування інформаційної системи міжрегіонального співробітництва регіону.

У теорії та практиці створення інформаційних систем виділяють три основних підходи: локальний, глобальний та системний [2]. Суть локального підходу полягає у тому, що інформаційні системи створюються послідовним нарощуванням завдань, які розв'язуються на принципах використання сучасних комп'ютерних технологій. Він передбачає необмежений розвиток інформаційних систем, а тому кожен із них неможливо пізнати в цілому. Крім того, проект створення системи на предмет його повноти взагалі не розглядається та втрачається можливість науково обґрунтувати вибір і оцінити напрямки розвитку інформаційної системи, комплекс технічних засобів, а також побудувати її модель.

До позитивних сторін цього підходу можна віднести: відносно швидку віддачу, наочність завдань, можливість розробки невеликими групами, відносну простоту керування створенням систем. До недоліків даного підходу можна віднести: неможливість забезпечення раціональної організації комплексу завдань, дублювання, постійну перебудову програм та організацію нових завдань, що призводить до дискредитації самої ідеї створення інформаційної системи.

За сучасних умов глобалізації простору необхідним є розробка проекту повної завершеної системи інформаційного простору, а потім її впровадження. Проте, такий підхід призводить до морального старіння інформаційної системи загалом, або її елементів, ще до стадії впровадження, оскільки в деяких випадках час розробки може перевищувати період оновлення програмних заходів, технічних та інших, які використовуються в процесі розробки [3]. Для ефективного впровадження інформаційних систем доцільно використовувати системний підхід щодо їх створення, який представляє собою комплекс вивчення економічних об'єктів як одного цілого, з представленням його різних частин як цілеспрямованих систем і вивчення цих систем та взаємовідносин між ними в єдиному просторі. При розгляді інформаційних систем через системний підхід, економічний об'єкт розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів однієї складної динамічної системи, яка знаходиться під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, які пов'язані з відповідними процесами перетворення вхідного набору інформаційних ресурсів та інших вихідних інформаційних ресурсів. До основних принципів системного підходу можна віднести: єдності (при якому систему розглядають як цілісне явище так і за окремими елементами); кінцевої мети (абсолютним є

пріоритет головної мети); модульної побудови (при якому доцільно розглядати модулі в системі); зв'язності (при якому частина системи розглядається у сукупності будь якої її частини з її зв'язками з оточуючим середовищем); функціональності (при якому застосовується спільний розгляд структури і функцій з пріоритетом функцій над структурою); ієрархії (при якому доцільно ранжування відповідних елементів системи за певним критерієм); розвитку (при якому доцільно враховувати змін системи, її здатність до розвитку, розширення, нагромадження інформації); децентралізації (керування децентралізацією з урахуванням поєднання прийнятих рішень); невизначеності (при якому доцільно враховувати випадковості та відповідні невизначеності в системі).

До основних характерних ознак системного підходу можна віднести:

- одночасне охоплення великої кількості відповідних задач;
- багатоаспектне уявлення про інформаційну систему, яке включає декілька компонентів з урахуванням автономності їх роботи;
- максимальна стандартизація прийнятих рішень;
- ключова роль відводиться базам даних;
- локальне впровадження з урахуванням збільшення функціональних задач.

До основної задачі системного підходу щодо створення інформаційної системи є розробка необхідної сукупності соціально-економічних та методологічних засобів обстеження відповідних систем різного типу. Якщо розглядати методологічний підхід, то інформаційна система базується на ідеї цілісності, цілеспрямованості, організованості об'єктів, які вивчаються, з урахуванням їх внутрішньої активності та динамізму.

Якщо розглядати практику створення та функціонування інформаційних систем, то слід відмітити що вибір і обґрунтування комплексу функціональних засобів одно з найважливіших проблем щодо їх створення. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що практична реалізація функціональних завдань в умовах інформаційних систем має багатоваріантність та може бути реалізована за рахунок різних методів, математичних моделей та алгоритмів.

Проте, на сьогодні більшість систем обробки, накопичення, збереження та передачі даних містять схожий набір складових: програмне, технічне, правове та організаційне забезпечення. Проте, більшість науковців приділяють увагу саме проблемі формування інформаційної бази: відбір показників, їх релевантність, співставленість з зарубіжними аналогами, якістю наповнення інформації, навантаженістю, актуальністю [4-5].

Розвиток інформаційних технологій нерозривно пов'язаний з розвитком інформаційних систем, які використовуються для розв'язання економічних, соціально-політичних, суспільно-визначальних завдань. При цьому завданнями інформаційних систем є виробництво інформації, яка потрібна для забезпечення ефективного управління процесом реалізації поставлених завдань всіма своїми ресурсами, створення технічного інформаційного середовища.

Можливості регіонів щодо створення та використання інформаційних систем відрізняються в силу того, що відрізняються стан їх економічного розвитку, географічне та геополітичне розташування, вплив суб'єктивних та об'єктивних факторів та ін. Проте, базові умови створення і використання інформаційних систем забезпечують необхідний рівень їх функціонування.

Так, у кожному регіоні діють державні обласні адміністрації, які мають у своїй структурі відділи та управління інформаційної підтримки, які в свою чергу, розробляють та підтримують роботу офіційних сайтів органів державної влади; діють органи державної статистики, що забезпечують збір та опрацювання статистичної інформації, формування інформаційних баз даних за напрямками регіонального розвитку. При цьому, за ініціативою органів державної влади на місцях можуть створюватись і створюються регіональні функціональні інформаційні системи, такі, наприклад, як інформаційна система управління регіоном, система управління містом у регіоні, освітня інформаційна система; система регіонального бізнесу; регіональна довідкова система; система моніторингу економічного стану регіону.

Останнім часом за ініціативою регіональних органів державної влади створюються регіональні інформаційні системи: Інформаційний ресурс для громадян – Інформація для переселенців (Львівська обласна державна адміністрація), Інформаційний центр допомоги учасникам АТО, Центр допомоги переселенцям (Дніпропетровська обласна державна адміністрація), Інформаційно-координаційний центр, Центр допомоги учасникам АТО (Житомирська обласна державна адміністрація) і та ін.

Відповідно до мети цілеспрямованого формування єдиного інформаційного простору регіонів країни акцентувалася увага на тому, що розвитку територій у значній мірі сприяє врахування багатоаспектної різномірної інформації, тому необхідно сформувати єдиний інформаційний простір міжрегіонального співробітництва. А впровадження інформаційних і телекомунікаційних технологій забезпечить доступність інформації і включення регіонів країни в глобальний інформаційний простір.

Одним з дієвих напрямів удосконалення функціонування інформаційної системи регіону, на наш погляд, є додавання у проекти розвитку інформатизації регіонів країни окремої підсистеми - інформаційної системи міжрегіонального співробітництва. Така система повинна базуватись на функціонально-цільовому підході, головною метою якої є зростання міжрегіонального співробітництва регіонів України і на цій основі

забезпечення вирівнювання якості життя населення всіх регіонів країни, їх інтеграція у європейський простір. Необхідність створення такої системи обумовлюється необхідністю формування надійного і прозорого інформаційного середовища, ґрунтованого на взаємовигідній і партнерській співпраці усіх регіонів країни, забезпечення вирівнювання якості життя населення всіх регіонів країни, їх інтеграція у європейський простір.

З точки зору удосконалення теоретичної бази досліджень доцільно сформулювати авторське визначення поняття інформаційної системи міжрегіонального співробітництва, яке полягає у наступному:

Інформаційна система міжрегіонального співробітництва – це інтегрована складова інформаційної системи регіону, що базується на функціонально-цільовому підході, головною метою якої є зростання міжрегіонального співробітництва і на цій основі забезпечення вирівнювання якості життя населення всіх регіонів країни, їх інтеграція у європейський простір.

Інформаційна система міжрегіонального співробітництва за своєю сутністю повинна бути інтегрованою підсистемою єдиної регіональної інформаційної системи, яка має формуватися за основними принципами роботи діючих інформаційних систем у регіоні, тобто бути сучасною з точки зору технічного та технологічного оснащення, програмної підтримки, ресурсного забезпечення, співставності та релевантності баз даних та управління ними.

Сучасні реформи, які проводяться у країні, окреслили ряд проблемних питань стосовно регіональної співпраці, що носять системний характер. Так, практично відсутні інформаційно-статистичні дані щодо економічних зв'язків між регіонами країни, що в свою чергу, не надає можливості відстежити виробничі, торгівельні та транспортні потоки, своєчасно та в повному обсязі визначити проблеми, пов'язані з суттєвою зміною умов господарювання у тих чи інших регіонах і територіях країни. При цьому, дуже важливим, на наш погляд, вважається можливість проведення аналізу та оцінки характеру та стану міжрегіональних зв'язків, що мають соціальне значення. Тому необхідно розробити та доповнити методологічну базу державної статистики показниками спостереження міжрегіональних зв'язків регіонів країни.

На сучасному етапі економічного розвитку процес інформаційного забезпечення міжрегіонального співробітництва у всяк випадку потребує змін, тому необхідно та вкрай важливо приділити увагу створенню інформаційної бази виробничих, транспортних та торговельних зв'язків між регіонами країни.

Для створення відповідного інформаційного простору необхідним є вирішення кола складних організаційних та техніко-технологічних завдань, інвестування коштів, врахування соціально-економічних, правових, політичних аспектів. Щодо інформатизації суспільства.

При структуруванні його доцільно виокремити відповідні складові, серед яких можна виокремити основні сегменти інформаційного простору регіону. До таких сегментів можна віднести:

- інформаційні ресурси, до яких відносять бази даних, усіх види архівів, музейні сховища, бібліотечний фонд;
- науково-виробничий потенціал, який включає знання у галузі зв'язку, телекомунікації, обчислювальна техніка, поширення та використання інформації та доступ до неї;
- інформаційно-телекомунікаційна інфраструктура, яка включає в себе державні та корпоративні комп'ютерні мережі, засоби телекомунікації, управління інформаційними потоками на різних рівнях, системи інформаційного простору спеціального та загального призначення;
- система забезпечення інформаційної безпеки; система інформаційного законодавства та ринок інформаційних технологій, який включає інформаційні продукти та послуги [34].

Вищевказаний принцип структурування інформаційного простору регіону придатний і для структурування та створення його підсистеми - інтегрованої складової - інформаційної системи міжрегіонального співробітництва.

Висновки. Таким чином, можна визначити, що головною метою створення інформаційної системи міжрегіонального співробітництва має бути підвищення ефективності управління регіональними ресурсами з метою забезпечення вирівнювання якості життя населення всіх регіонів країни, їх інтеграція у європейський простір. Проте, кожний регіон країни має свою специфіку, свої напрями і завдання розвитку, тому, використовуючи функціонально-цільовий підхід, необхідно узгоджувати цілі та завдання інформаційного розвитку регіонів із вимогами державної політики в сфері інформатизації суспільства.

Література

1. Шевчук А. В. Інформаційні технології в забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону. Львів. 2007. 139 с.
2. Томашевський О. Н., Цегелик Г. Г., Вітер М. Б., Дудук В. І. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів. Київ. Центр учбової літератури, 2012. 296 с.
3. Карпенко О. Особливості нормативно-правового визначення інформаційних послуг законодавчими актами країн СНД. Вісник Книжкової палати. 2012. № 6. С. 22–26.
4. Пономаренко В. С., Золотарьова І. О., Бутова Р. К. Інформаційні системи в сучасному бізнесі. Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. 484с.

5. Пушкар А. И. Управление информационной деятельностью предприятия в экономике знаний. Харьков. Изд. ХНЭУ, 2012. 560с.

References

1. Shevchuk A. V Information technology in ensuring the socio-economic development of the region. Lviv. 2007. 139 p.
2. Tomashevsky O. N, Tsegelyk G. G, Wind M. B, Duduk V. I Information technology and business process modeling. Kiev. Center for Educational Literature, 2012. 296 p.
3. Karpenko O. Features of regulatory and legal definition of information services by legislation of the CIS countries. Bulletin of the Book Chamber. 2012. № 6. S. 22–26.
4. Ponomarenko V. S, Zolotareva I. O, Butova R. K Information systems in modern business. Kharkiv: Ed. KhNEU, 2011. 484p.
5. Pushkar A. I Management of information activities of the enterprise in the knowledge economy. Kharkiv. Ed. KhNEU, 2012. 560p.

Надійшла / Paper received: 02.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 336

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-52

ФІЛІПОВА Н. В.

Національний університет «Чернігівська політехніка»

ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН У ФІНАНСУВАННІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

В статті проведено аналіз фінансування сфери охорони здоров'я європейських країн. Розглянуто рівень витрат на душу населення, часту витрат на охорону здоров'я від ВВП. Також встановлено, що рівень фінансування охорони здоров'я в Україні більше ніж в десять разів нижчий за середній європейський показник. Розглянуто основні джерела фінансування системи охорони здоров'я, серед яких основних державні кошти, друге місце належить схемам обов'язкового медичного страхування. Понад 50% видатків становили витрати на лікувальне та реабілітаційне обслуговування в переважній більшості країн. Фактори впливу на розвиток сфери охорони здоров'я: нові технології, нові послуги, зміна протоколів лікування захворювань, зростання попиту на медичні послуги і т.д.

Ключові слова: фінансування, охорона здоров'я, країни Європи, аналіз, Європейський досвід

FILIPOVA N.

Chernihiv Polytechnic National University

EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES IN FINANCING HEALTHCARE

The article analyzes the financing of health care in European countries. The level of per capita expenditures, frequent health care expenditures from GDP are considered. Among EU countries, Liechtenstein has spent 8,380 euros per capita, which is 19 times the minimum. The highest rates are in Germany, France and Sweden. It is also established that the level of health care financing in Ukraine is more than ten times lower than the European average. The main sources of funding for the health care system are considered, including the main state funds, the second place belongs to the schemes of compulsory health insurance. Government programs provided 28.25% of health care expenditures in 2018, compulsory health insurance 51.33%. More than 50% of expenditures were on medical and rehabilitation services in the vast majority of countries. 18.8% was spent on medical supplies, in third place the cost of long-term treatment - 16.1%. Factors influencing the development of health care: new technologies, new services, changes in disease treatment protocols, growing demand for medical services, etc.

Key words: financing, healthcare, European countries, analysis, European experience

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

Функціонування та розвиток будь-якої країни прямо залежить від потенціалу, працездатності, якості освіти та обов'язково стану здоров'я населення. Кожна країна прагне удосконалити та розвинути власну систему охорони здоров'я, підвищити рівень її фінансування, забезпечити доступність отримання медичних послуг для всіх категорій населення. Оцінка досвіду країн Європи та рівня видатків на охорону здоров'я дозволить сформулювати рекомендації для удосконалення фінансування сфери охорони здоров'я в Україні

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням фінансового забезпечення у сфері охорони здоров'я присвячено праці українських та зарубіжних вчених: А. Бондар, В. Варнавський, В. Лехан, В. Черненко, А. Базилевич, М. Мальований, Х. Васкес, Е. Оути Е, Б. Рикке, І. Рараніколас та інші. Проведено аналіз динаміки фінансування охорони здоров'я в країнах світу. Досліджено переваги та недоліки соціального медичного страхування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

В умовах реформування охорони здоров'я в Україні залишається актуальним дослідження європейського досвіду фінансування охорони здоров'я, динаміки змін у фінансуванні та пріоритетних напрямків.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз джерел та напрямків фінансування сфери охорони здоров'я в країнах Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу

У 2018 році Франція, Німеччина і Швеція мали найвищі витрати на охорону здоров'я по відношенню до ВВП. Рівень поточних витрат на охорону здоров'я в Німеччині склав 3 83,6 млрд євро в 2018 році - найвищий показник серед країн-членів ЄС. Франція посіла друге місце за обсягом витрат на охорону здоров'я (261,7 млрд євро), за нею йдуть Великобританія (242,3 млрд євро) і Італія (153 млрд євро). Витрати на охорону здоров'я у Франції, Швейцарії були еквівалентні 11,26%, 11,47 та 11,88% валового внутрішнього продукту (ВВП), більше, ніж у будь-якій іншій державі-члені ЄС. У співвідношенні до чисельності населення поточні витрати на охорону здоров'я були найвищими серед країн-членів ЄС у Ліхтенштейні (8380 євро на одного жителя), Швейцарії 8327 євро, Норвегії та Данії 6960 та 5255 євро відповідно. Цікаво відзначити, що Люксембург має 5221 євро на душу населення, враховуючи, що він має співвідношення витрат на охорону здоров'я - 5,5% ВВП, що відображає високий ВВП Люксембургу. У свою чергу, за ними пішла інша група - Бельгія, Франція і Фінляндія - з коефіцієнтами від 3800 до 4100 євро на людину. Тоді був відносно великий розрив між Італією (2500 євро на людину), Мальтою та Іспанією (по

2200 євро кожен). Співвідношення між найвищим (Ліхтенштейн) і найнижчим (Боснія і Герцеговина) витрат на душу населення було 19,3:1.[1]

В табл. 1 і рисунках 1 і 2 показано динаміку витрат на охорону здоров'я в останні роки, порівняння 2012 і 2018 років. Необхідно звернути увагу, що аналіз представлений в поточних цінах і, таким чином, відображає зміни цін (інфляція і дефляція), а також реальні зміни витрат.

Таблиця 1

Поточні витрати на охорону здоров'я, 2012-2018 рр.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Відносне відхилення 2012-2018 (%)
	(EUR, млн)							
EU-27 (*)	:	:	1 178 491	1 214 255	1 247 897	1 286 220		:
Бельгія	39 780	40 684	41 667	42 262	43 753	45 405	47 417	19,2
Болгарія	3 186	3 293	3 640	3 715	3 961	4 183	4 120	29,3
Чехія	:	12 314	11 989	12 202	12 610	13 864	15 871	
Данія	26 072	26 313	27 033	27 922	28 720	29 598	30 449	16,8
Німеччина	297 255	308 962	322 083	338 058	351 701	368 597	383 436	28,9
Естонія	1 045	1 138	1 227	1 319	1 410	1 518	1 734	65,9
Ірландія	18 715	18 506	18 850	19 254	20 172	21 130	22 451	19,9
Греція	16 985	15 201	14 203	14 340	14 616	14 492	14 251	-16,1
Іспанія	94 327	92 519	93 649	98 486	100 367	103 489	108 109	14,6
Франція	236 358	242 116	248 752	251 920	256 455	259 638	265 753	12,4
Хорватія	:	2 855	2 908	3 028	3 184	3 326	3 524	
Італія	144 485	143 648	146 150	148 490	150 067	152 705	153 085	5,9
Кіпр	1 303	1 252	1 193	1 208	1 255	1 313	1 430	9,7
Латвія	:	1 233	1 291	1 389	1 556	1 610	1 804	
Литва	2 097	2 147	2 266	2 424	2 581	2 724	2 972	41,7
Люксембург	2 899	2 638	2 768	2 826	2 915	3 031	3 174	9,5
Угорщина	7 429	7 396	7 488	7 731	8 127	8 535	8 963	20,6
Мальта	:	:	795	889	945	1 053	1 109	
Нідерланди	68 816	69 901	70 964	71 236	72 963	74 448	77 202	12,2
Австрія	32 500	33 317	34 541	35 692	37 117	38 457	39 790	22,4
Польща	:	25 166	25 681	27 280	27 756	30 663	31 501	
Португалія	15 742	15 477	15 616	16 132	16 854	17 456	19 303	22,6
Румунія	6 282	7 467	7 568	7 923	8 509	9 672	11 371	81
Словенія	:	:	3 200	3 309	3 429	3 520	3 797	
Словаччина	5 550	5 583	5 256	5 418	5 666	5 721	5 991	7,9
Фінляндія	18 584	19 328	19 506	20 374	20 372	20 614	21 116	13,6
Швеція	46 306	48 372	48 207	49 428	50 836	52 364	51 296	10,8
Великобританія	:	202 540	223 220	253 013	233 105	225 187	242 300	
Ісландія	939	992	1 109	1 275	1 522	1 810	1 862	
Ліхтенштейн	:	289	296	339	343	337	320	
Норвегія	34 806	35 130	35 132	35 220	35 319	37 010	36 971	6,2
Швейцарія	57 469	58 648	61 486	72 810	74 031	74 250	70 902	23,4

Джерело: Eurostat URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/en/>

На динаміку витрат на охорону здоров'я з часом впливають не тільки зміни цін, а й демографічні зміни [3]. Рисунок 2 показує середні витрати на охорону здоров'я на душу населення у 2012 та 2018 роках. У Греції та Люксембурзі витрати на душу населення в 2018 році були нижчими, ніж у 2012 році. Що стосується швидкості зміни загальних витрат, то Румунія зафіксувала найбільше зростання, при цьому середні витрати на душу населення зросли на 57,7 відсотка. Знову Естонія (зростання на 45,9%), Литва (37,3%) Болгарія (35,6%) зафіксували значне зростання витрат на душу населення, як і Латвія (35,3% у період з 2013 по 2017 рік). Навпаки, загальне зростання витрат на охорону здоров'я на 4,6 відсотка в Люксембурзі перетворилося на 6 [1].

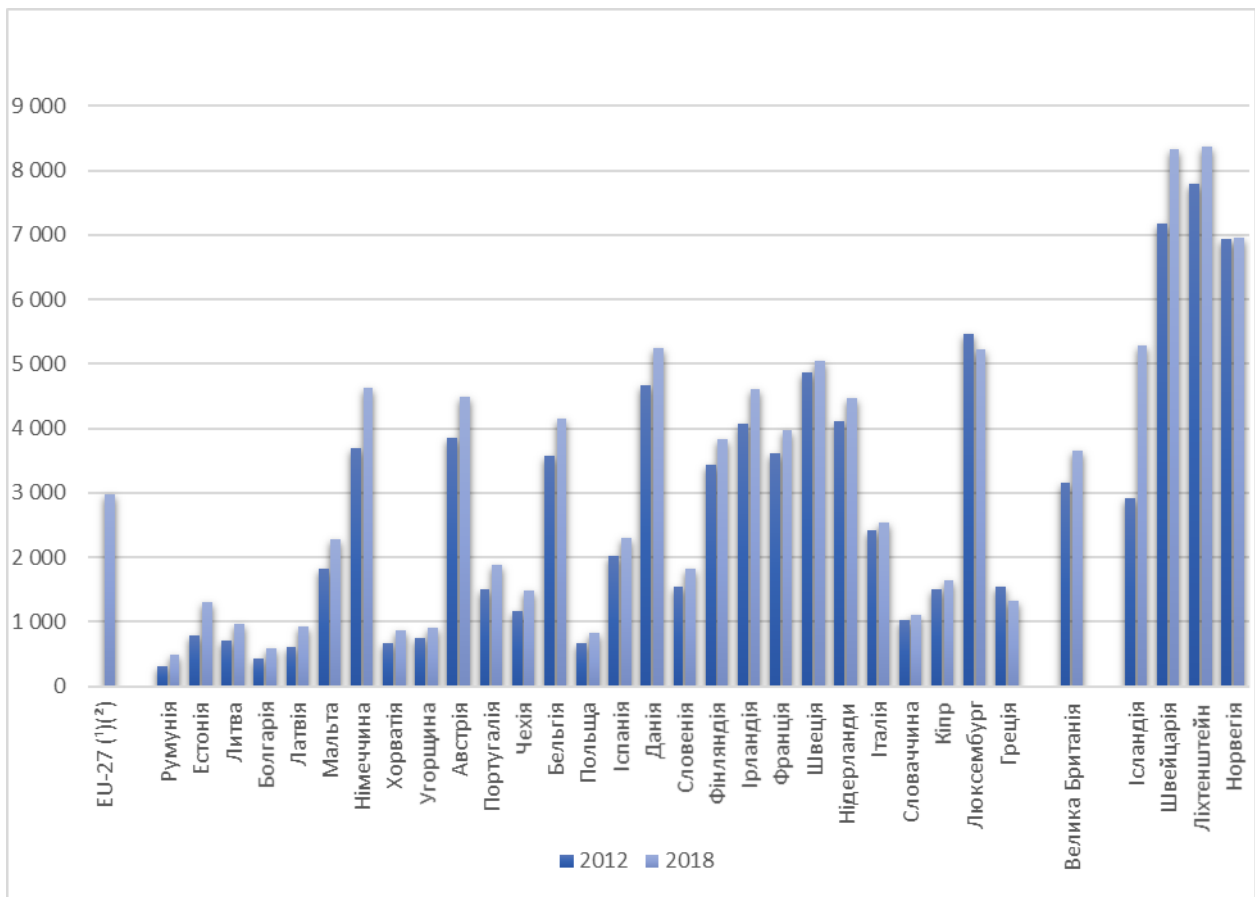


Рис. 1. Поточні витрати на охорону здоров'я на душу населення, 2012 та 2018 роки (євро)

Джерело: побудовано на основі [1,2]

Рисунок 2 містить черговий аналіз змін загальних витрат на охорону здоров'я в період з 2012 по 2018 рік, з наголосом на співвідношення між цими витратами та ВВП.

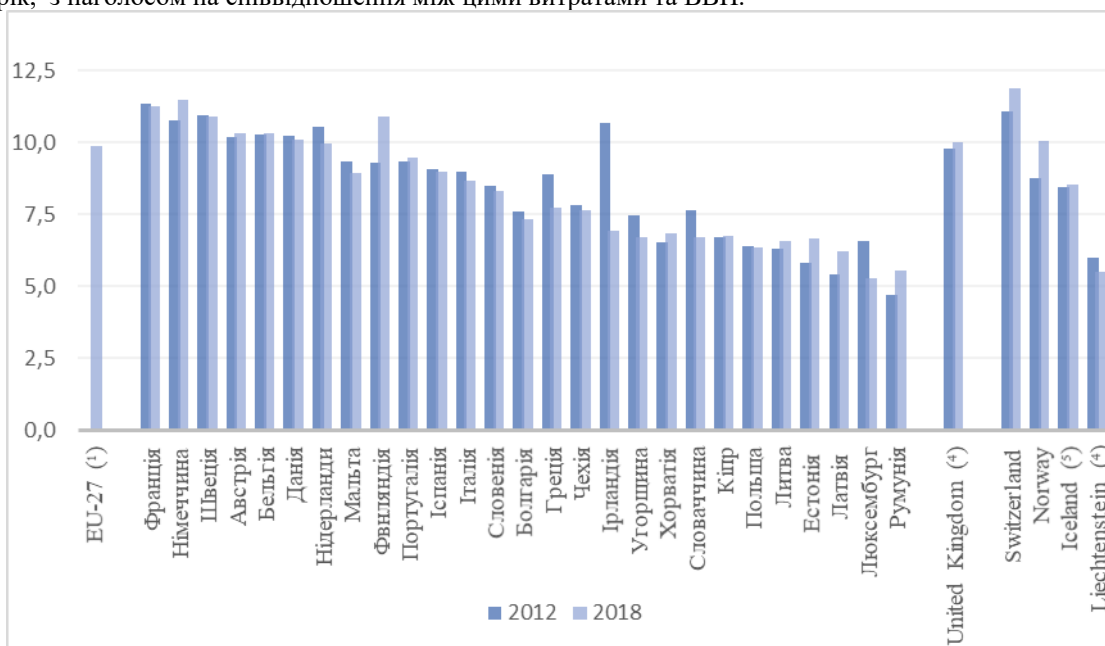


Рис. 2. Поточні витрати на охорону здоров'я відносно ВВП, 2012 та 2018 років, (%)

Джерело: побудовано на основі [1]

Можна розглядати три підходи при аналізі витрат на охорону здоров'я:

1. джерела фінансування;
2. напрямки фінансування;
3. постачальники медичних послуг.

Державні програми забезпечили фінансування 28,25% всіх витрат на охорону здоров'я в країнах ЄС-27 у 2018 році, тоді як схеми обов'язкового медичного страхування та обов'язкові ощадні рахунки охорони здоров'я сягли 51,33%. Таким чином, на ці два джерела припадає 79,58 відсотка всього фінансування. Більше половини (53,36%) витрат на охорону здоров'я в країнах ЄС-27 витрачено на медичну та реабілітаційну допомогу в 2018 році, і майже п'ята частина (18,75%) охорони здоров'я країни на придбання медичних засобів. У період з 2012 по 2018 рік найбільше збільшення фінансування сфери охорони здоров'я спостерігається в п'яти країнах-членах ЄС (наприклад, Бельгії) за рахунок державного фінансування, і ще вісім (наприклад, Португалія) рахували обов'язкові платежі та ощадні рахунки; вісім держав-членів ЄС (наприклад, Естонія), де витрати від інших схем фінансування зросли більше, ніж з двох основних джерел.

Відповідно до напрямів витрат на охорону здоров'я, в основному відбулось зростання фінансування на лікування та медичну допомогу в шести країнах (Данія, Німеччина, Естонія, Норвегія, Португалія, Швейцарія), інших п'яти (Болгарія, Франція, Литва та ін.) витрати найбільше зросли на медичні товари. Так, майже в половині держав-членів ЄС, для яких доступні дані збільшення витрат на інші функції було більше ніж на медичну та реабілітаційну допомогу або медичні вироби.

Для надавачів медичних послуг найбільше зростання витрат у період з 2012 по 2018 рік було у восьми країнах-членах ЄС (наприклад, Ірландія, Іспанія, Угорщина) для лікарень, а ще тринадцять (серед яких Швейцарія, Італія, Литва, Австрія) для постачальників амбулаторної допомоги в інших країнах, дві (Кіпр, Фінляндія) - для роздрібною торгівлі та інших медичних постачальників. В шести країнах членів ЄС (Румунія, Португалія, Угорщина) витрати на інших постачальників зросли більше, ніж для трьох основних постачальників.

На рис. 3 представлено аналіз видатків на охорону здоров'я за джерелами фінансування, які складають: державні кошти, схеми обов'язкового медичного страхування та обов'язковими ощадними рахунками охорони здоров'я (які зазвичай є частиною системи соціального забезпечення і потім називають обов'язковими схемами/рахунками), а також з усіма іншими фінансовими агентами [4]. Частка урядових схем і обов'язкових схем/рахунків в загальному обсязі поточних витрат на охорону здоров'я перевищила 80,0% в Німеччині (де була зафіксована найбільша частка - 84,31%), Люксембурзі, Данії, Швеції, Франції, Хорватії, Ісландії, Чехії та Нідерландах.; вона також була вище 80,0% в Норвегії (вище ніж в будь-якій з країн-членів ЄС - 85,32%). За винятком Кіпру, сукупні витрати за державними схемами та обов'язковими схемами / рахунками у 2018 році перевищили витрати з усіх інших джерел у кожній з держав-членів ЄС, кожної з країн ЄАВТ та Боснії та Герцеговини. У більшості держав-членів ЄС домінували або державні схеми, або обов'язкові схеми / рахунки: у дев'яти державах-членах державні схеми становили більше половини всіх витрат, а в 14 державах-членах на обов'язкові схеми / рахунки припадало більше половини всіх витрат. У Болгарії примусові схеми / рахунки мають більшу частку, ніж державні схеми чи інші джерела, але менше половини від загальної кількості. У решті двох держав-членів - Греції та Кіпрі - інші джерела забезпечували більшу частку фінансування, ніж державні схеми чи обов'язкові схеми / рахунки; однак лише на Кіпрі інші джерела забезпечували більшість (57,0%) фінансування [1].

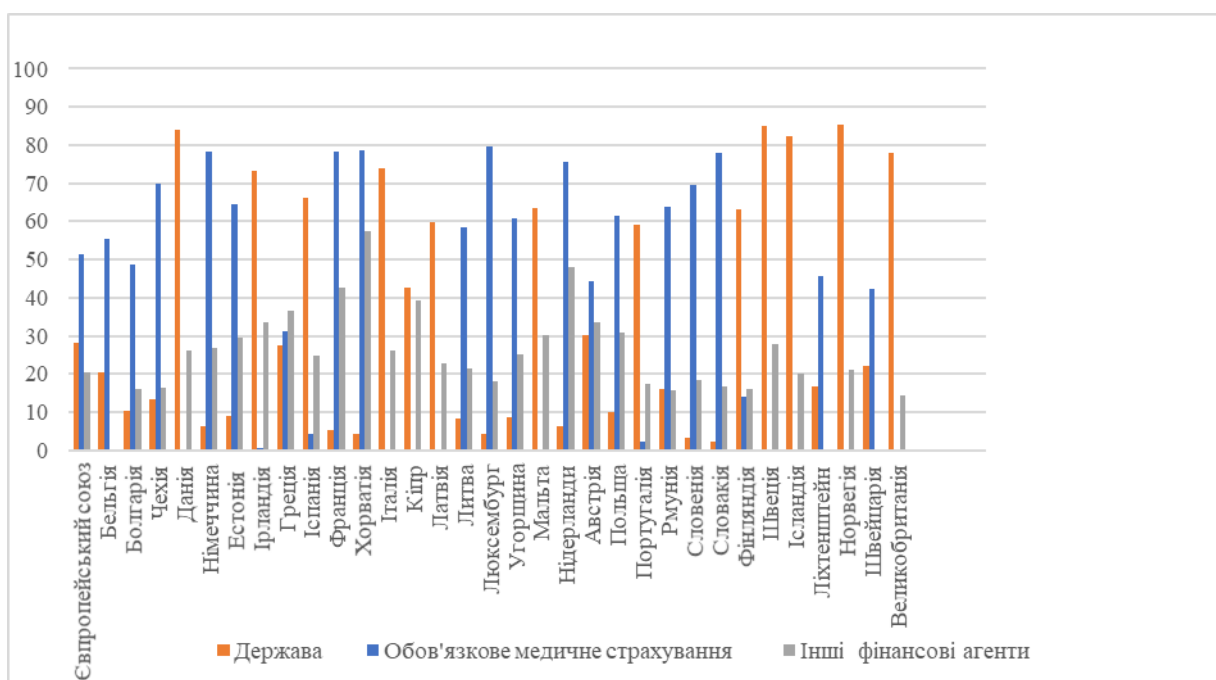


Рис. 3. Основні джерела фінансування витрат на охорону здоров'я, 2018 рік (% від видатків на охорону здоров'я)
Джерело: Євростат (hlth_shal1_hf)

На обов'язковій платевій медичного страхування припадало три чверті або більше загальних витрат на охорону здоров'я в Люксембурзі (79,72%), Хорватії (78,7%), Франції (78,24%), Німеччині (78,1%), Словаччині (77,8%) та Нідерландах (75,7 %) у 2018 році, але менше 5,0% в Іспанії, Португалії, Ірландії, Кіпрі та Італії. Слід зазначити, що обов'язкові схеми / рахунки не існують у Данії, Латвії, Мальті та Швеції, а тому звітуються із значенням 0 (не існує). На відміну від них, Швеція (85,1%) та Данія (83,9%) повідомили, що на державні схеми припадає понад чотири п'ятих їх витрат на охорону здоров'я, тоді як частки від 65,0% до 75,0% зареєстровані в Італії, Ірландії та Іспанії.

Третім за величиною джерелом фінансування охорони здоров'я були виплати домогосподарств з кишені, частка яких у середньому становила 15,5% у ЄС у 2018 році. Частка виплат «з кишень» складала 44,6% від загальної суми на Кіпрі, хоча ці виплати становили близько третини загальних витрат на охорону здоров'я в Болгарії, Латвії, Греції, Мальті та Литві. Франція була єдиною державою-членом ЄС, де на виплати домогосподарств із власної кишені припадало менше однієї десятої (9,2%) витрат на охорону здоров'я [1].

На добровільне медичне страхування приходилась невелика частка 3,9%. Вищого значення в 14,0% вона досягла у Словенії, тоді як частки вище ніж один відсоток також були зафіксовані в Ірландії та на Кіпрі. Частка в цих трьох державах-членах була явно більшою, ніж деінде, оскільки наступною за величиною була частка 8,1% (у Португалії). Шість держав-членів ЄС, де схеми добровільного медичного страхування забезпечували менше 1,0% фінансування витрат на охорону здоров'я у 2018 році, найнижча частка зафіксована в Чехії (0,1%).

Витрати на охорону здоров'я за напрямками показують, що у 2018 році послуги лікувального та реабілітаційного обслуговування склали понад 50,0% поточних витрат на охорону здоров'я в переважній більшості держав-членів ЄС, за винятком Мальти та Німеччини - де частка була майже наполовину (49,9% та 49,3% відповідно). На противагу цьому, у верхній частині діапазону близько двох третин (65,0%) поточних витрат на охорону здоров'я у 2018 році були здійснені послугами лікувального та реабілітаційного обслуговування в Португалії, тоді як Польща, Греція, Кіпр та Фінляндія зафіксували частки, що перевищували 60,0 %.

Медичні товари були другим за величиною напрямом в ЄС у 2018 році, з 18,8% часткою поточних витрат на охорону здоров'я. Між державами-членами ЄС існували суттєві відмінності щодо частки витрат, що використовуються на ці медичні товари. Найнижча доля - нижче 15,0% - була зафіксована у Фінляндії, Люксембурзі, Ірландії, Швеції, Нідерландах та Данії (де найнижчий показник було зафіксовано у розмірі 10,0%). На відміну від цього, найвищі частки, де витрати на медичні товари склали від 25,0% до 30,0% поточних витрат на охорону здоров'я - були зафіксовані в Румунії, Литві, Угорщині, Греції та Латвії, причому ця частка досягла максимуму в 37,1% у Болгарії та 33,4% у Словаччині. Частка витрат на охорону здоров'я, понесених на тривале лікування, становила в ЄС у 2018 році 16,1%.

Четвертим за величиною напрямом були допоміжні послуги (такі як лабораторне тестування або транспортування пацієнтів), на які у 2018 році припадало 5,1% витрат на охорону здоров'я в ЄС. Частка цих послуг перевищила 10,0% в Естонії та на Кіпрі. Витрати, пов'язані з управлінням системою охорони здоров'я та розподілом фінансування, становили в середньому 3,8% у ЄС у 2018 році та становили від 0,9% у Фінляндії до 5,6% у Франції. Витрати на профілактичну допомогу становили в середньому 2,8% поточних витрат на охорону здоров'я в 2018 році в ЄС, коливаючись від 0,8% у Словаччині до 4,4% в Італії. На послуги, пов'язані з довготривалим медичним обслуговуванням у 2018 році в ЄС припадало 16,1% поточних витрат на охорону здоров'я [1,5].

Розвиток сфери охорони здоров'я різних країн відбувається під впливом багатьох факторів, наприклад: нові медичні технології та вдосконалення знань, нові медичні послуги та зростаючий доступ до них, зміни в політиці охорони здоров'я при лікуванні конкретних захворювань, демографічний розвиток, підвищення попиту на медичні послуги, нові організаційні структури та більш складні нові механізми фінансування. Однак доступ до медичної допомоги для пацієнтів та її якість ґрунтуються на фінансовій стійкості.

Висновок

Розглянувши основні статистичні дані фінансування охорони здоров'я країн Європи, можна зазначити, що витрати на охорону населення становлять від 2000 до 8000 євро на душу населення в Україні цей показник становить близько 200 євро. Основними джерелами фінансування є кошти державних бюджетів та обов'язкове медичне страхування – майже 80% припадає на ці два джерела. Відсоток витрат на охорону здоров'я від ВВП в середньому становить 9% в країнах Європи, в Україні за останні роки цей показник в межах 7,5%. Більше 50% витрат у більшості країн йде на фінансування лікувальної та реабілітаційної допомоги, близько п'ятої частини видатків йде на придбання медичних товарів. Витрати на охорону здоров'я – це основний показник соціального розвитку країни, в кожній країні базові джерела фінансування доповнюються іншими джерелами. Оскільки зростають потреби в медичній допомозі – зростають і видатки, тому виникає постійна потреба розвитку та удосконалення даного напрямку

Література

1. Eurostat : official web-site. 2020. Retrieved from : <https://ec.europa.eu/eurostat/en/>
2. State of Health in the EU Retrieved from : https://ec.europa.eu/health/state/summary/statistics_en
3. Eurostat regional yearbook 2019 edition / Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019. – 221 p. ISBN 978-92-76-03504-6
4. World health organization . Retrieved from : <https://www.euro.who.int/en/home>
5. National Health Expenditure Projections 2015-2025 Forecast Summary. – [Electronic Resource]. – Available from: <https://www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/StatisticsTrends-and-Reports/NationalHealthExpendData/Downloads/Proj2015.pdf>

References

1. Eurostat : official web-site. 2020. Retrieved from : <https://ec.europa.eu/eurostat/en/>
2. State of Health in the EU Retrieved from : https://ec.europa.eu/health/state/summary/statistics_en
3. Eurostat regional yearbook 2019 edition / Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019. – 221 p. ISBN 978-92-76-03504-6
4. World health organization . Retrieved from : <https://www.euro.who.int/en/home>
5. National Health Expenditure Projections 2015-2025 Forecast Summary. – [Electronic Resource]. – Available from: <https://www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/StatisticsTrends-and-Reports/NationalHealthExpendData/Downloads/Proj2015.pdf>

Надійшла / Paper received: 02.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК: 342. 951

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-53

ПУДРИК Д. В.,
КВІЛІНСЬКИЙ О. С.,
НАЗАРЕНКО А. П.
Сумський державний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНО-МІГРАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС

У статті визначено основні соціальні, економічні характеристики міграційних процесів в національній економіці. Систематизовано основні причини витоку вітчизняних трудових ресурсів до країн ЄС. Встановлено, що не сприятливий бізнес-клімат та наявні політичні дисбаланси провокують відтік підприємців із України. Крім цього, порівняно з країнами ЄС Україна відстає за рейтинговими значеннями світових індексів Easy Doing Business та Human Development. Авторами проаналізовано міждержавний міграційний рух за областями України та встановлено, що прикордонні області до країн ЄС мають від'ємний міграційний рух. Визначено вікову та гендерну структуру міграційного середовища в Україні та країнах ЄС. На основі компаративного аналізу систематизовано основні причини міграційного руху у розрізі гендерного фактору. Обґрунтовано, що для України необхідно провадити соціально-економічні політики з метою забезпечення соціальних гарантій висококваліфікованим трудовим ресурсам, створення привабливих для іммігрантів освітніх та стипендіальних програм із метою залучення висококваліфікованих молодих трудових ресурсів. Іншим стратегічним напрямом є формування сприятливого бізнес-клімату з метою утримання наявних та залучення в країну нових підприємців. Формування позитивного бізнес-клімату забезпечить створення нових робочих місць у країні з заробітною платою на середньоєвропейському рівні.

Ключові слова: міждержавна міграція, гендерна структура, вікова структура, трудові ресурси, інтелектуальний капітал.

D. PUDRYK,
O. KWULINSKI,
A. NAZARENKO
Sumy State University

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE DEMOGRAPHIC AND MIGRATION ENVIRONMENT OF UKRAINE AND EU

The instability of the national economy and the opening of borders with the European Union have provoked the intensification of international mobility of labor resources from Ukraine to the countries of the European Union. According to official reports of the State Statistics Service of Ukraine, the introduction of visa-free regime with the European Union in 2017 led to a gradual annual increase in international migration by almost 200% compared to 2016, 19.9% in 2018 compared to 2017, by 10.5% in 2019 compared to 2018. At the same time, the global pandemic COVID19 limited the mobility of the population, including interstate. Thus, in 2020, the volume of interstate emigrants in Ukraine decreased by 28.6%.

The paper identifies the main social and economic characteristics of migration processes in the national economy. The main reasons for the leakage of labour resources from Ukraine to the EU countries are systematised. It has been established that the unfavourable business climate and existing political imbalances provoke the outflow of entrepreneurs from Ukraine. In addition, Ukraine lags the rating values of the world indices Easy Doing Business and Human Development compared to EU countries. The authors analysed the international migration movement in the regions of Ukraine and found that the border regions to the EU countries have a negative migration movement. The age and gender structure of the migration environment in Ukraine and EU countries is determined. Based on the comparative analysis, the leading causes of the migration in terms of gender are systematised. It is substantiated that for Ukraine, it is necessary to conduct socio-economic policies to provide social guarantees for highly qualified labour resources and create attractive for immigrants educational and scholarship programs to attract highly qualified young labour resources. Another strategic direction is to create a favourable business climate to retain existing and attract new entrepreneurs to the country. Creating a favourable business climate could ensure new jobs in a country with a salary at the Central European level.

Key words: international migration, gender structure, age structure, labour resources, intellectual capital.

Вступ. Нестабільність національної економіки, відкриття кордонів з Європейським Союзом спровокували інтенсифікацію міжнародної мобільності трудових ресурсів із України до країн Європейського Союзу. Відповідно до офіційних звітів Державної служби статистики України [1], то введення безвізового режиму з країнами Європейського Союзу у 2017 році обумовило поступове щорічне зростання міжнародної міграції майже на 200% порівняно з 2016 роком, на 19,9% у 2018 році порівняно з 2017 роком, на 10,5% у 2019 році порівняно з 2018 роком. При цьому світова пандемія COVID19 обмежила мобільність населення, у тому числі міждержавну. Так, у 2020 році обсяг міждержавних емігрантів в Україні знизився на 28,6%.



Рис. 1. Динаміка міждержавних емігрантів за 2002-2020 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [1]

Слід зазначити, що основними причинами еміграції вітчизняних громадян обумовлено несприятливим бізнес-кліматом, низьким рівнем якості життя та освіти, високим рівнем безробіття, низьким рівнем заробітної плати тощо. Крім цього, прийнята урядом країни Стратегія державної міграційної політики України на період до 2025 року [2] потребує оновлення та корегування відповідно до сучасних соціо-еколого-економічних та політичних викликів в країні.

Аналіз останніх досліджень. Результати дослідження наукового доробку у сфері управління міграційними процесами свідчать, що найбільш цитована праця за базою даних Scopus Старк О. [10] присвячено визначенню детермінант мінімізації деривації за рахунок формування позитивного клімату в країні для трудових мігрантів. У працях [6, 7] науковці досліджують специфіку управління трудовими мігрантами у 21 столітті. Вчені Шмук Б. та Радель С. [9], Гюго Г. [3], Піпер Н. [8], Джеймс А. Тайнер [5]. Систематизація результатів щодо ТОП-10 вчених, які досліджують питання міграційних процесів за кількістю цитувань у наукометричній базі даних Scopus представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

ТОП-10 вчених, що досліджують питання міграційних процесів за кількістю цитувань у наукометричній базі даних Scopus

Вчений	Кількість процитованих документів	Кількість
Старк о.	8	1313
Магуайр дж.	5	315
Мартін п.	10	208
Шмук б.	7	199
Радель к.	6	199
Каур а.	9	158
Гюго г.	5	152
Пайпер н.	8	146
Тайнер дж.	5	145
Агаджанян в.	7	108

Джерело: побудовано авторами [10, 6, 7, 9, 3, 8, 5]

На рисунку 1 представлено візуалізаційну карту наукових альянсів із дослідження міграційних процесів за географічним виміром.

Слід відмітити, що серед досліджуваної вибірки публікацій вчені з США та Австралії найчастіше публікують сумісні результати дослідження з питань управління міграційними процесами. Наступним науковим альянсом є вчені з Великобританії та Італії. При цьому низка вчених із таких країн як Польща, Канада, Нідерланди, Індонезія та Індія віддають перевагу вивченню національних проблем управління міграційними процесами.

Результати дослідження свідчать, що найбільшу кількість цитувань мають вчені з University of California (США) – 142 цитування та Institute of Mountain Hazards and Environment (Китайська Народна Республіка) – 133 цитування. ТОП-5 наукових інституцій, що досліджують питання міграційних процесів за кількістю цитувань у наукометричній базі даних Scopus представлено у таблиці 2.

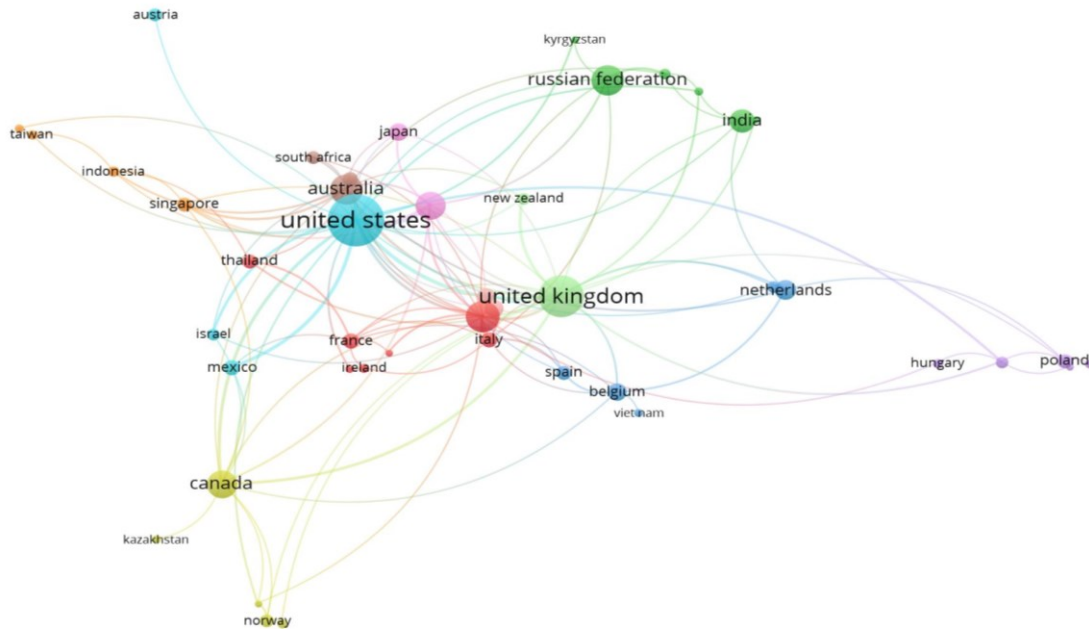


Рис. 2. Візуалізаційна карта наукових альянсів з дослідження міграційних процесів за географічним виміром
Джерело: побудовано авторами.

Таблиця 2

ТОП-10 вчених, що досліджують питання міграційних процесів за кількістю цитувань у наукометричній базі даних Scopus

Установа	Кількість процитованих документів	Кількість цитувань
University of california, united states	6	142
Institute of mountain hazards and environment, chinese academy of sciences, china	6	133
National university of singapore, singapore	6	60
European trade union institute, belgium	5	25
Radboud university nijmegen, netherlands	7	18

Джерело: побудовано авторами.

Результати со-осигнації аналізу дозволили виокремити основні наукові патерни при дослідженні питань міграційних процесів. Так, виявлено 5 взаємопов'язаних між собою кластерів наукових патернів (рисунок 3).

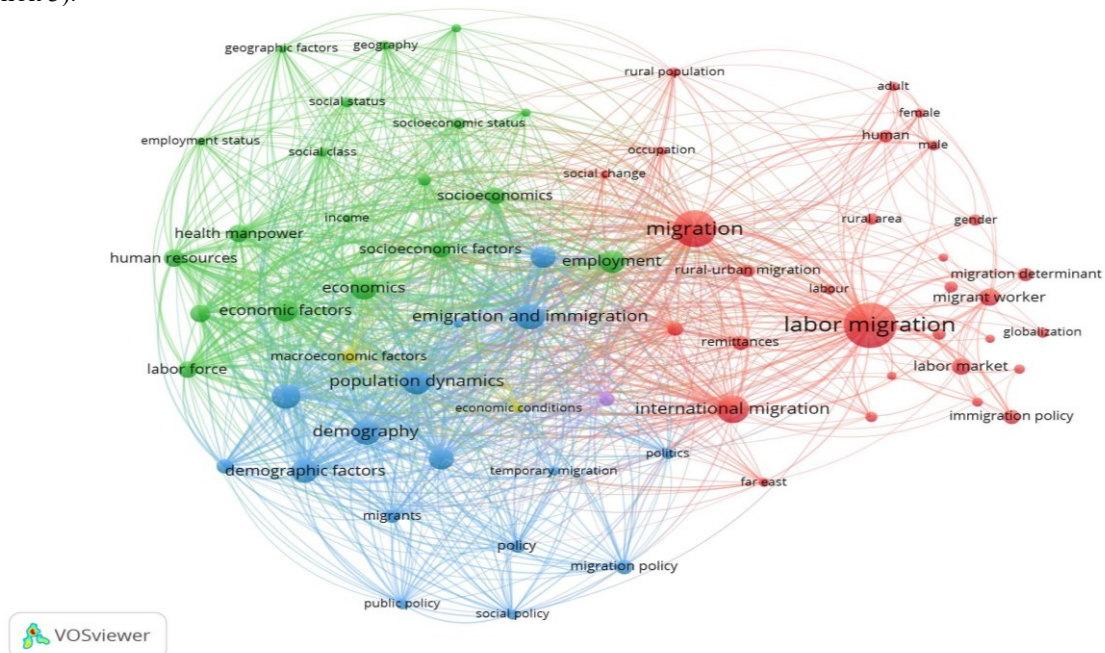


Рис. 3. Візуалізаційна карта кластеризації наукових патернів із дослідження питань управління міграційними процесами
Джерело: побудовано авторами.

Серед аналізованих кластерів найбільший є червоний кластер, що об'єднує такі аспекти вивчення проблем управління міграційними процесами: трудова міграція, ринок трудових ресурсів. Зелений кластер зорієнтований на дослідження соціо-еколого-економічних та політичних факторів, що впливають на міграційні процеси в країні. Наступним кластер – синій, що сфокусований на дослідженнях з міграційної політики країни, демографічного та географічного профілю мігрантів, факторів, що інтенсифікують міграційні процеси тощо. Два невеликих кластери (жовтий та пурпурний) перетинають всі інші кластери та сфокусовані на дослідження макроекономічних параметрів, що впливають на мобільність суспільства.

Враховуючі вищенаведені результати, метою статті є аналіз демографічно-міграційного середовища в Україні та країнах ЄС з метою подальшого виявлення релевантних детермінант підвищення ефективності державної міграційної політики.

Результати дослідження. Слід відмітити, що обсяги відтоку та притоку висококваліфікованих кадрів у першу чергу впливає соціо-економічний клімат у країні. Відповідно до рейтингу Easy Doing Business (відображає привабливість бізнес-середовища країни) позиції України у 2019 році зміцнились порівняно з 2015 роком. При цьому Україна значно відстає за рейтинговим значенням від середньоєвропейського значення. Динаміка індексу Easy Doing Business в Україні та країнах ЄС за 2015–2019 рр. представлено у таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка індексу Easy Doing Business в Україні та країнах ЄС за 2015–2019 рр.

КРАЇНА	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Європейський Союз</i>	75,24455	75,6326	75,84997	76,0255	76,21642
Данія	84,50938	84,59517	84,5806	85,17028	85,28856
Норвегія	81,83183	82,35614	82,65956	82,91579	82,62729
Швеція	81,63208	82,15071	82,17491	82,01848	81,99155
Литва	78,99313	79,21677	80,63462	80,95864	81,61948
Австралія	80,38389	80,22369	80,76007	80,70552	81,21506
Естонія	80,53864	80,7042	80,76691	80,79339	80,61685
Латвія	79,13397	80,59931	79,99279	80,31973	80,28054
Фінляндія	80,10477	80,09777	79,98436	80,04165	80,17834
Німеччина	79,5005	79,5543	79,34962	79,34794	79,71004
Ірландія	79,79674	80,10484	80,10187	79,58999	79,57614
Ісландія	78,97419	79,00524	78,99464	79,011	78,96154
Австрія	78,81665	78,85646	78,70694	78,73995	78,74549
Іспанія	75,92621	77,63075	77,62772	77,69995	77,93588
Франція	76,14755	76,25038	76,01011	76,77957	76,80465
Швейцарія	76,42844	76,42092	76,60784	76,61632	76,61864
Словенія	74,71274	75,41048	76,39486	76,4142	76,51751
Португалія	76,36078	76,66433	76,50889	76,44344	76,46616
Польща	76,93009	77,68044	77,85723	76,93317	76,38122
Чеська Республіка	76,10923	76,38834	76,42162	76,322	76,34054
Нідерланди	75,5221	75,57281	76,08463	76,09693	76,10376
Сербія	69,96245	73,27635	73,75306	73,92341	75,65345
Словацька Республіка	74,84151	75,03118	75,15124	75,445	75,58542
Бельгія	72,42806	72,4092	72,18146	74,74503	74,98904
Молдова	71,39344	72,5204	72,72602	73,12546	74,39091
Чорногорія	70,60633	71,22233	73,84108	73,70804	73,81891
Хорватія	71,35304	72,15494	72,60762	72,95462	73,62096
Угорщина	71,06578	71,3825	72,6828	73,23963	73,41584
Румунія	72,72233	72,85135	73,04132	72,51292	73,3332
Італія	71,68638	71,82565	73,19206	73,04291	72,85055
Болгарія	72,46018	71,59242	71,69407	71,80724	71,97405
<i>Україна</i>	64,18277	65,41773	68,08579	69,07387	70,2106
Люксембург	69,15342	69,1733	69,58844	69,58703	69,6031
Греція	66,92296	67,08976	67,11485	67,40997	68,42391

Джерело: сформовано авторами на основі даних [12].

За Human Development Index, що відображає рівень людського розвитку за трьома вимірами: якість життя, стандарти життя та якість освіти, порівняно з 2014 роком у 2015 році Україна знизила свої позиції. При цьому за 4 роки в Україні майже не відбулось змін рівня даного індексу: 0,765 у 2015 р. та 0,779 у 2019 році. Динаміка Human Development Index для України за 1990-2019 рр. представлено на рисунку 4.

Узагальнення результатів компаративного аналізу свідчать, що майже всі країни ЄС мають значення вище мінімальної межі дуже високого рівня за даним індексом. Це у свою чергу обумовлює міграцію інтелектуального капіталу з України до країн ЄС.

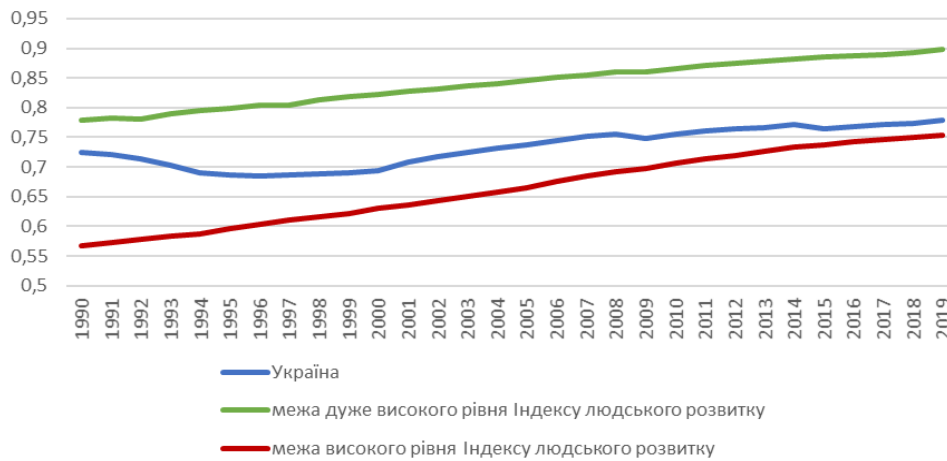


Рис. 4. Динаміка Human Development Index для України за 1990-2019 рр.

Джерело: побудовано авторами [Помилка! Джерело посилання не знайдено.].

Результати аналізу статистичних звітів щодо коефіцієнту міграційного руху населення по регіонах України у 2019 році свідчать про нерівномірність обсягів міграційних потоків, а також зростання кількості емігрантів у деяких областях України (табл. 4).

Таблиця 4

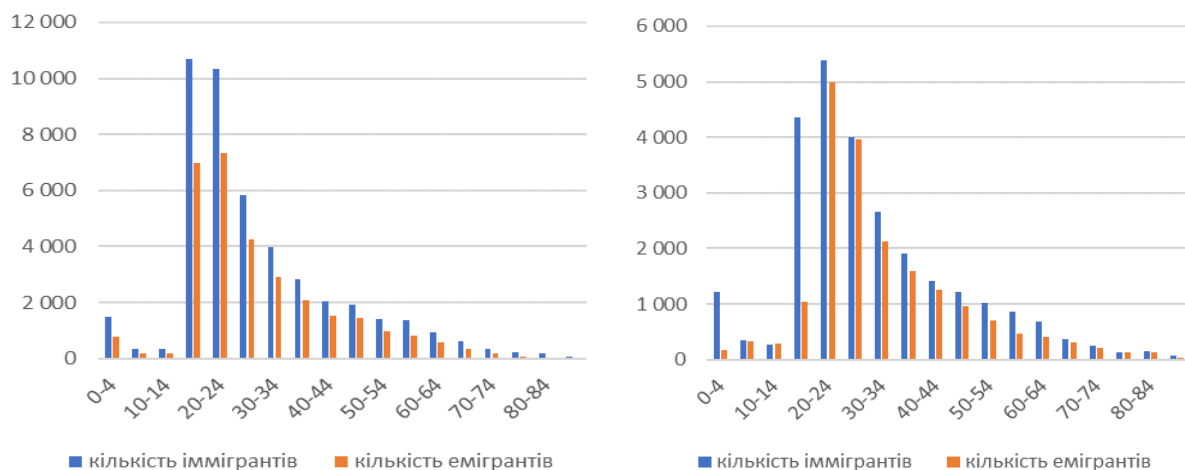
Міграційний міждержавний рух населення у 2019 році за областями України

Область	Міграційний приріст, скорочення (-)	Область	Міграційний приріст, скорочення (-)
Вінницька область	2,6	Полтавська область	6,1
Волинська область	-3,7	Рівненська область	-8,4
Дніпропетровська область	3,2	Сумська область	5,3
Житомирська область	2,1	Тернопільська область	6,8
Закарпатська область	-2,0	Харківська область	11,4
Запорізька область	3,0	Херсонська область	-0,6
Івано-Франківська область	-0,4	Хмельницька область	2,7
Київська область	9,3	Черкаська область	0,2
Кіровоградська область	1,0	Чернівецька область	2,8
Львівська область	-0,2	Чернігівська область	0,0
Миколаївська область	4,0	м.Київ	14,7
Одеська область	22,5	Всього по країні	5,1

Примітка: розраховано на 10000 осіб наявного населення.

Джерело: сформовано на основі даних [1].

Зазначимо, що найбільша кількість емігрантів припадає на осіб у 15-24 роки та 30-44 роки (рисунок 5). Це свідчить, що відбувається відтік «молодих мізків» з країни. Основною причиною міграції осіб у віці 15-24 років є освіта. При цьому у 2020 році кількість мігрантів у віці 15-24 років знизилась внаслідок переведення навчання у онлайн-режимі внаслідок дії світової пандемії COVID-19.



а) 2019 р.

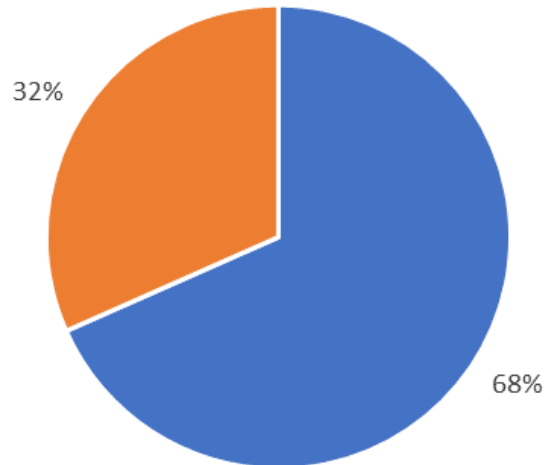
б) 2020 р.

Рис. 5. Вікова структура міждержавного міграційного руху в Україні у 2019-2020 рр.

Джерело: побудовано авторами [11].

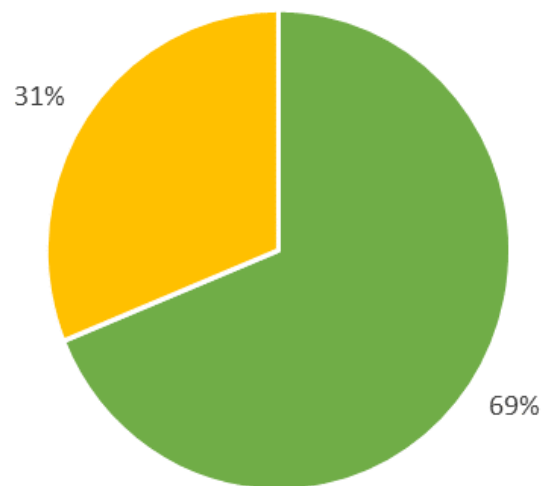
Результати аналізу статистичних даних свідчать, що порівняно з 2019 р. у 2020 р. кількість мігрантів у всіх вікових категорія знизилась. Тенденція зниження міждержавного руху населення також спостерігалась і у країнах ЄС.

Слід відмітити, що за гендерною структурою у 2019-2020 рр. як серед іммігрантів так і емігрантів переважають мігранти чоловічої статі. При цьому порівняно з 2019 роком у 2020 році питома вага іммігрантів чоловічої статі знизилась з 68% до 61%. Тоді як серед емігрантів гендерна структура майже не змінилась. Гендерна структура міждержавного міграційного руху в Україні за 2019-2020 рр. представлено на рис. 6-7.



■ чоловіки ■ жінки

а) іммігранти

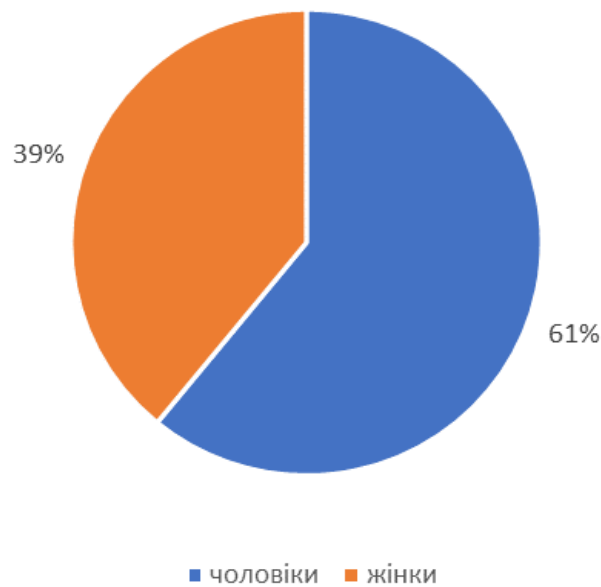


■ чоловіки ■ жінки

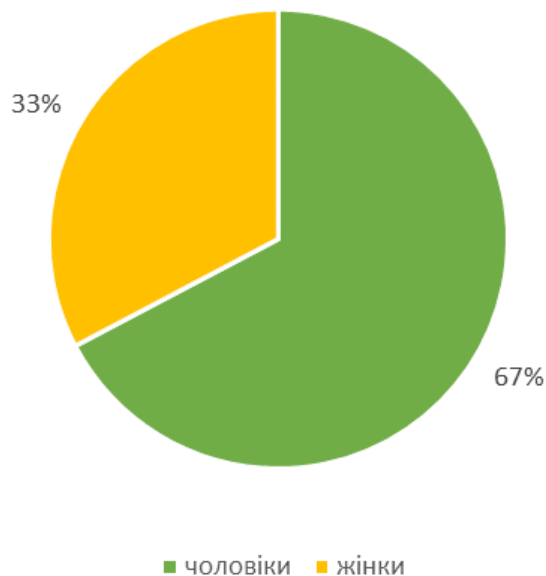
б) емігранти

Рис. 6. Гендерна структура міждержавного міграційного руху в Україні у 2019 р.

Джерело: побудовано авторами [11].



а) імігранти



б) емігранти

Рис. 7. Гендерна структура міждержавного міграційного руху в Україні у 2020 р.

Джерело: побудовано авторами [11].

Результати аналізу у розрізі гендерної структури мігрантів свідчать, про відтік трудових ресурсів чоловічої статі з метою пошуку робочих місць. Слід зазначити, що відповідно до даних Міжнародної організації з міграції [Помилка! Джерело посилання не знайдено.] майже у всіх країнах ЄС гендерна структура – розподіляється порівну між чоловіками та жінками. При цьому у країнах ЄС основною причиною еміграції є пошук якісної освіти та кар'єрного зростання.

Відповідно до результатів аналізу специфіки міждержавної міграції можна зробити висновок, що причини міграції залежать від гендерного фактору. Так, основними причинами для чоловічої статі є:

1. Фінансове забезпечення родини.
2. У родинах з незначним фінансовими можливостями, чоловіки у віці 19-25 років мають на меті самостійно забезпечувати себе фінансово та отримати стипендію на навчання закордоном.
3. Уникнення військового зобов'язання.
4. Молоді чоловіки можуть покинути свої країни, щоб уникнути призову на військову службу.

5. Відсутність прийнятної місця роботи.

Для мігрантів жіночої статі:

1. Молоді жінки мігрують щоб уникнути тиску на шлюб або обмеження свободи.
2. Уникнення соціальної стигми.
3. Пошук якісної освіти та кар'єрного зростання.
4. Фінансове забезпечення родини.
5. Отримання якісних медичних послуг.

Зазначимо, що пошук гідної заробітної плати та фінансове забезпечення родини є основними причинами міграції як для жіночої так і чоловічої статі. Для України характерним відтік кваліфікованих та ініціативних підприємців внаслідок нестабільного політичного становища та несприятливого бізнес-клімату в країні. Крім цього, уряду України необхідно першочергово провадити соціально-економічні політики з метою забезпечення соціальних гарантій висококваліфікованим трудовим ресурсам. Нагальним є створення привабливих для іммігрантів освітніх та стипендіальних програм із метою залучення висококваліфікованих молодих трудових ресурсів. Іншим стратегічним напрямом є формування сприятливого бізнес-клімату з метою утримання наявних та залучення в країну нових підприємців. Формування позитивного бізнес-клімату забезпечить створення нових робочих місць у країні з заробітною платою на середньоевропейському рівні.

Висновки. Результати дослідження свідчать, що наявні дисбаланси в економічній, політичній та соціальній секторах призводять до зниження позиції України у світових рейтингах, що віддзеркалюється на обсягах міждержавної міграції та конкурентоздатності країни на світовій арені. Так, Україна за індексами Easy Doing Business та Human Development Index значно відстає від країн ЄС. Це у свою чергу призводить до відтоку мізків із України до країн ЄС. Компаративний аналіз засвідчив наявність диспропорцій у міждержавній міграції у розрізі різних регіонів. Так, у 2019 році міграційне скорочення (перевищення емігрантів над іммігрантами) зафіксовано у таких областях: Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська та Херсонська. За гендерною та віковою структурами переважають мігранти чоловічої статі у віці 15-24 та 30-44 років. При цьому основними мотивами міграції є фінансове забезпечення та пошук прийнятної робочого місця. Враховуючи результати дослідження, першочерговими завданнями для вітчизняного уряду є забезпечення сприятливого бізнес-клімату, створення нових робочих місць з гідною заробітною платою.

Література

1. Державна служба статистики України. Загальні коефіцієнти міграційного руху населення за типом місцевості по регіонах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ds/z_koef/arh_zk_mrn.html \
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року» (від 12 липня 2017 р. № 482-р). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/250149647>
3. Hugo, G. (1993). Indonesian Labour Migration to Malaysia: Trends and Policy Implications, *Asian Journal of Social Science*, 21(1), 36-70. doi: <https://doi.org/10.1163/030382493X00035>
4. International Organization for Migration. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://migrationdataportal.org/data?cm49=276&focus=profile&i=stock_perc_female&t=2020
5. James A. Tyner (1996) The Gendering of Philippine International Labor Migration. *The Professional Geographer*, 48:4, 405-416, DOI: 10.1111/j.0033-0124.1996.00405.x
6. Maguire, J., & Pearton, R. (2000). The impact of elite labour migration on the identification, selection and development of european soccer players. *Journal of Sports Sciences*, 18(9), 759-769. doi:10.1080/02640410050120131
7. Martin, P. (2007). Managing labor migration in the 21st century. *City and Society*, 19(1), 5-18. doi:10.1525/city.2007.19.1.5
8. Piper N. (1999) Labor Migration, Trafficking and International Marriage: Female Cross-Border Movements into Japan. *Asian Journal of Women's Studies*, 5:2, 69-99, DOI: 10.1080/12259276.1999.11665849
9. Schmook, B., Radel, C. (2008). International Labor Migration from a Tropical Development Frontier: Globalizing Households and an Incipient Forest Transition. *Hum Ecol* 36, 891–908. <https://doi.org/10.1007/s10745-008-9207-0>
10. Stark, O., Yitzhaki, S. (1988). Labour migration as a response to relative deprivation. *J Popul Econ* 1, 57–70. <https://doi.org/10.1007/BF00171510>
11. United Nations Development Programme. Human Development Reports. (2020). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/indicators/137506>
12. World Development Indicators. (2020). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=IC.BUS.DFRN.XQ&country=#>

References

1. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy. Zahalni koefitsiienty mihratsiinoho rukhu naselennia za typtom mistsevosti po rehionakh. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ds/z_koef/arh_zk_mrn.html \
2. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia Stratehii derzhavnoi mihratsiinoi polityky Ukrainy na period do 2025 roku» (vid 12 lypnia 2017 r. № 482-r). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.kmu.gov.ua/npas/250149647>
3. Hugo, G. (1993). Indonesian Labour Migration to Malaysia: Trends and Policy Implications, *Asian Journal of Social Science*, 21(1), 36-70. doi: <https://doi.org/10.1163/030382493X00035>
4. International Organization for Migration. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://migrationdataportal.org/data?cm49=276&%3Bfocus=profile&i=stock_perc_female&t=2020
5. James A. Tyner (1996) The Gendering of Philippine International Labor Migration. *The Professional Geographer*, 48:4, 405-416, DOI: 10.1111/j.0033-0124.1996.00405.x
6. Maguire, J., & Pearton, R. (2000). The impact of elite labour migration on the identification, selection and development of european soccer players. *Journal of Sports Sciences*, 18(9), 759-769. doi:10.1080/02640410050120131
7. Martin, P. (2007). Managing labor migration in the 21st century. *City and Society*, 19(1), 5-18. doi:10.1525/city.2007.19.1.5
8. Piper N. (1999) Labor Migration, Trafficking and International Marriage: Female Cross-Border Movements into Japan. *Asian Journal of Womens Studies*, 5:2, 69-99, DOI: 10.1080/12259276.1999.11665849
9. Schmook, B., Radel, C. (2008). International Labor Migration from a Tropical Development Frontier: Globalizing Households and an Incipient Forest Transition. *Hum Ecol* 36, 891–908. <https://doi.org/10.1007/s10745-008-9207-0>
10. Stark, O., Yitzhaki, S. (1988). Labour migration as a response to relative deprivation. *J Popul Econ* 1, 57–70. <https://doi.org/10.1007/BF00171510>
11. United Nations Development Programme. Human Development Reports. (2020). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://hdr.undp.org/en/indicators/137506>
12. World Development Indicators. (2020). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=IC.BUS.DFRN.XQ&country=#>

Надійшла / Paper received: 20.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-54

ФІЛИПОВА С. В., СВІНАРЬОВА Г. Б.
Одеський національний політехнічний університет, Одеса

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ТА ФАКТОР ЗМІН СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена питанням діджиталізації, яка виступає в умовах сьогодення фактором інноваційних змін у системі управління підприємством та формує діджитал-середовище підприємств. Розглянути теоретико-практичні аспекти визначення суті поняття діджиталізації та її впливу на розвиток управлінських процесів, проаналізовано вплив та можливості трансформації системи управління підприємством в умовах діджиталізації та стрімкого розвитку цифрових технологій.

Ключові слова: діджиталізація, система управління підприємством, інформаційно-комунікаційні технології, інноваційні зміни, трансформація.

S. FILYPOVA, H. SVINAROVA
Odessa National Polytechnic University, Odessa

DIGITALIZATION AS AN ENVIRONMENT AND FACTOR OF CHANGES IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

In the period of constant transformational changes and explosive development of information technologies, traditional tools and mechanisms of enterprise management lose efficiency due to the inability to quickly adapt to innovative changes in the modern environment, so there is a need to find new approaches to information management management in digital management system.

The article is devoted to the issues of digitalization, which acts as a factor of innovative changes in the enterprise management system in today's conditions and forms the digital environment of enterprises. To consider the theoretical and practical aspects of determining the essence of the concept of digitalization and its impact on the development of management processes, the influence and possibilities of transformation of the enterprise management system in the conditions of digitalization and rapid development of digital technologies are analyzed.

Keywords: digitalization, enterprise management system, information and communication technologies, innovative changes, transformation.

Вступ. В період постійних трансформаційних змін та вибухового розвитку інформаційних технологій, традиційні інструменти та механізми управління підприємством втрачають ефективність через неможливість швидкого адаптування до інноваційних змін сучасного середовища, тому виникає потреба пошуку новітніх підходів щодо інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень в умовах діджиталізації системи управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та практичних аспектів проникнення та розповсюдження такого поняття як «діджиталізація» розкривають сутність, особливості, підходи адаптації міжнародного досвіду до діяльності вітчизняних підприємств та надали відображення в наукових працях таких вчених, як: Гусева О. [1], Грибіненко О. [2], Гудзь О. [3], Коляденко С. [4], Лігоненко Л., [5], Мешко Н. [6], Соколова Г. [7] та інші, але деякі теоретико-практичні питання стосовно діджиталізації як середовища та фактору змін системи управління підприємством залишаються відкритими та актуальними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні, в епоху стрімкого розвитку інформаційних технологій, неможливо представити ефективну систему управління підприємством без використання сучасного інструментарію інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. В останній час в Україні все більш поширюється інтерес до діджиталізації, що у перекладі з англійської мови означає «оцифрування» або «приведення в цифрову форму» інформації [4, 6, 8], що спонукає на пошук нових теоретико-методичних підходів щодо забезпечення ефективного управління, в умовах діджиталізації, під якою прийнято розуміти трансформацію, проникнення цифрових технологій щодо оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення комунікаційної взаємодії зі споживачами [1, 2].

Аналіз досліджень наукових праць показав, що діджиталізація визначається як:

- спосіб приведення будь-якого різновиду інформації до цифрової форми [4];
- процес переведення певного інформаційного поля з аналогового у цифровий формат для більш легкого подальшого використання на сучасних електронних пристроях [9];
- створення цифрової версії аналогових речей на паперових документах, відео- та фотозображень, звуків, тобто процес перенесення інформації у цифрову форму [5, 7];
- процес, пов'язаний із тенденцією приведення в електронний вигляд різноманітних видів будь-якої інформації [6];

– процес застосування підприємствами сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, якій зосереджується на трансформації існуючих бізнес процесів з використанням можливостей сучасних інформаційних технологій [3];

– трансформація, проникнення цифрових технологій щодо оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення комунікаційної взаємодії зі споживачами [2].

Так, діджиталізацію розглядають з позицій оцифрування інформації та більш ширше – з позиції цифрової трансформації економіки підприємства шляхом впровадження інформаційних технологій, що свідчить про те, що з одного боку діджиталізація стає середовищем, яке постійно оновлюється під впливом постійного удосконалення технологій та спонукає змінюватися систему управління підприємством для адаптації під це діджитл-середовище, що формується зараз в світі, тобто виступає фактором змін. Тому діджиталізація бізнесу здатна сприяти подоланню ринкових конкурентних бар'єрів і переходу в новий сучасний сегмент економіки. Але дослідження наукових підходів щодо діджиталізації та цифровізації економіки демонструють складність процесу адаптації позитивного досвіду міжнародних компаній у діяльність промислових підприємств [10].

Забезпечення трансформації системи управління підприємством під впливом динамічних змін зовнішнього середовища неможливо без врахування інноваційного чиннику розвитку підприємств та стану розвитку інноваційної системи України в цілому. Згідно Глобального індексу інновацій (рис. 1) наша країна займала 47 місце у 2019 році, що на 4 позиції гірше в порівнянні з 2018 роком, коли у України було 43 місце серед 129 країн світу. Для оцінки Глобального індексу інновацій використовується 80 параметрів, які всебічно розкривають рівень інноваційного розвитку країни та охоплюють аналіз політичної складової, рівень розвитку освіти, бізнесу, інфраструктури.

Основою інноваційної конкурентоспроможності та конкурентною перевагою України є інтелектуальний капітал та наукові дослідження, які потрібно ефективно реалізовувати для трансформації системи управління. Разом з тим, у 2019 р. Україна зайняла 51 місце, що на 8 пунктів гірше в порівнянні з попереднім роком за підіндексом «Людський капітал і дослідження». Індекс інноваційного розвитку агентства Bloomberg аналізує 60 державних економік Америки, Європи та Азії за визначеними критеріями на основі 7-ми показників, які охоплюють інтенсивність досліджень і розробок, ефективність вищої освіти, проникнення високих технологій, виробництво з доданою вартістю, патентна активність. У 2019 р. Україна має 53 місце, із 60 країн, які входять у дослідження та показала зниження на 7 пунктів порівняно з 2018 р. у рейтингу інноваційних економік світу. Причина зниження загальної позиції у рейтингу зв'язана з погіршенням позицій нашої країни за такими складовими як інтенсивність досліджень і розробок, концентрація дослідників, ефективність вищої освіти та патентна активність.



Рис. 1. Інтегральна оцінка інноваційного потенціалу України (Джерело: [11])

Глобальний індекс конкурентоспроможності охоплює 141 країну світу, Україна у цьому рейтингу займає 85 місце у 2019 році за даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність. Із основних причин зниження рейтингу України автори звіту Світового економічного форуму вказують на регрес у фінансової системі, де позиція України погіршилась на 19

пунктів і зафіксувалася на 136 місці, незначно, але знизилась показники впровадження ІКТ, макроекономічної стабільності та інноваційних можливостей (рис. 2).

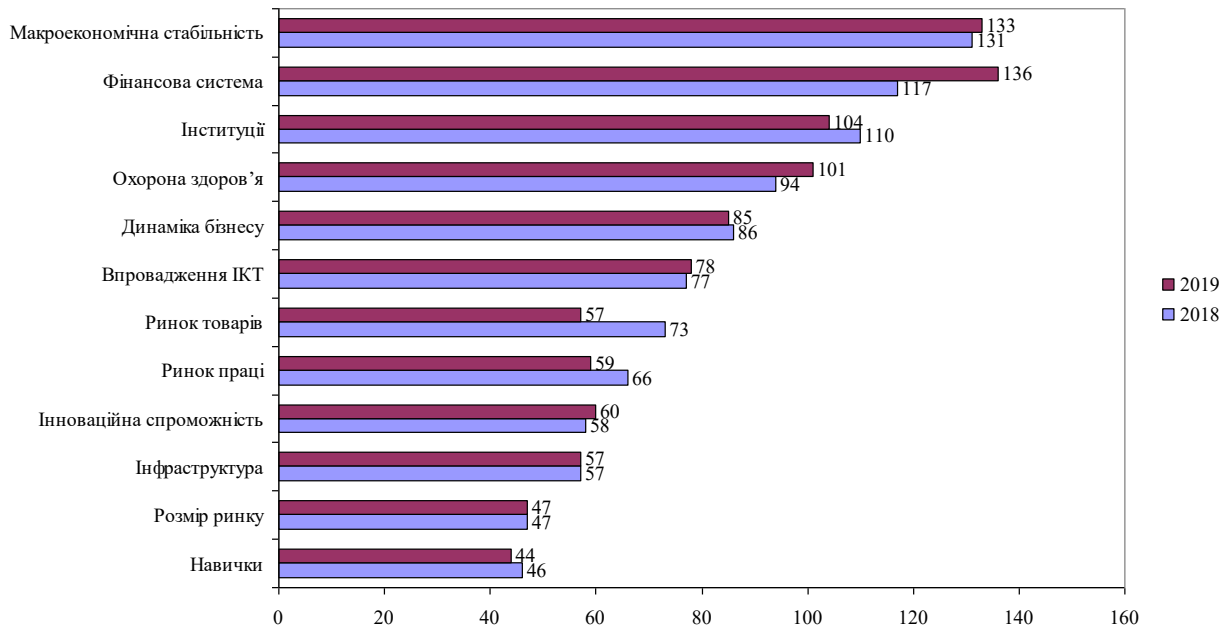


Рис. 2. Динаміка підіндексів Глобального індексу конкурентоспроможності України за 2018-2019 рр. (джерело: [12, 13])

Ранжування країн світу по рівню можливостей залучати та розвивати таланти здійснюється за допомогою Глобального індексу конкурентоспроможності талантів, який почав існування з 2014 року. Сенецького рейтингу полягає в тому, що управлінському персоналу, що ухвалюють рішення, надаються різноманітні матеріали аналітичного характеру для розробки стратегії по розвитку інтелектуального потенціалу підприємства. У рейтингу приймають участь 132 країни світу, Україна у 2019 р. знаходиться на 63 місці та демонструє погіршення ситуації: значне падіння по критеріям глобальні знання та здатності утримувати кваліфікований персонал, однак покращився індекс приваблювання талантів, ринкові та нормативні можливості на ринку праці. В цілому, за рік Україна втратила 2 позиції у рейтингу.

Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло відображає основні індикатори оцінки ефективності функціонування національної інноваційної системи країн ЄС та деяких інших країн. Усі країни, що входять до табло, залежно від значень узагальнюючого індексу, згруповані у чотири групи: «інноваційні лідери», «сильні інноватори», «помірні інноватори» та «повільні інноватори». Згідно цього індексу Україна має значення цього індексу 32,9 % у 2019 році, що на 8,2 % більше ніж у 2018 році, але не зважаючи на ріст Україна попадає у групу «повільні інноватори». Таким чином, наша країна значно відстає від інших держав по розвитку інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності.

Дослідження на мікрорівні, які проводив Digital Transformation Institute [14] показують, що значна частина провідних українських підприємств працює в традиційній бізнес-парадигмі та не використовують цінності та нові можливості цифрової трансформації для зміни своєї традиційної бізнес-моделі, які, як правило, зосереджені на стратегічних орієнтирах отримання прибутку, а не розширення нових можливостей бізнесу, опираються на жорстку ієрархічну організаційну структуру управління з чітко окресленими функціями замість впровадження командного підходу, побудованому на використанні управлінського інструментарію досягнення результатів, що не дає можливостей зосередження та заохочення на вироблення креативних, нестандартних управлінських рішень в системі управління підприємством. Яким чином вище керівництво українських підприємств розуміють діджиталізацію та цифрову трансформацію наведено на рис. 3.

Як бачимо, практично половина топ-менеджерів, які брали участь в опитуванні розуміють цифрову трансформацію в розрізі використання сучасних цифрових технологій в контексті підвищення продуктивності та цінності організації. При цьому ще більша частина (34 %) сприймає цифрову трансформацію тільки в аспекті автоматизації внутрішніх бізнес-процесів, що свідчить про те, що більшість вітчизняних великих підприємств цифрову трансформацію асоціюють з підвищенням ефективності операційної діяльності та не мають необхідного рівня професійних компетенцій персоналу та бажання вищого керівництва до зміни традиційної бізнес-моделі на інноваційну, яка здатна забезпечити певний розвиток та адаптуватися до сучасного діджитал-середовища.

Діджиталізація на пряму пов'язана з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), який є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, запровадження яких у діяльність підприємств можливо тільки при наявності фахівців у цієї сфері (табл. 1).

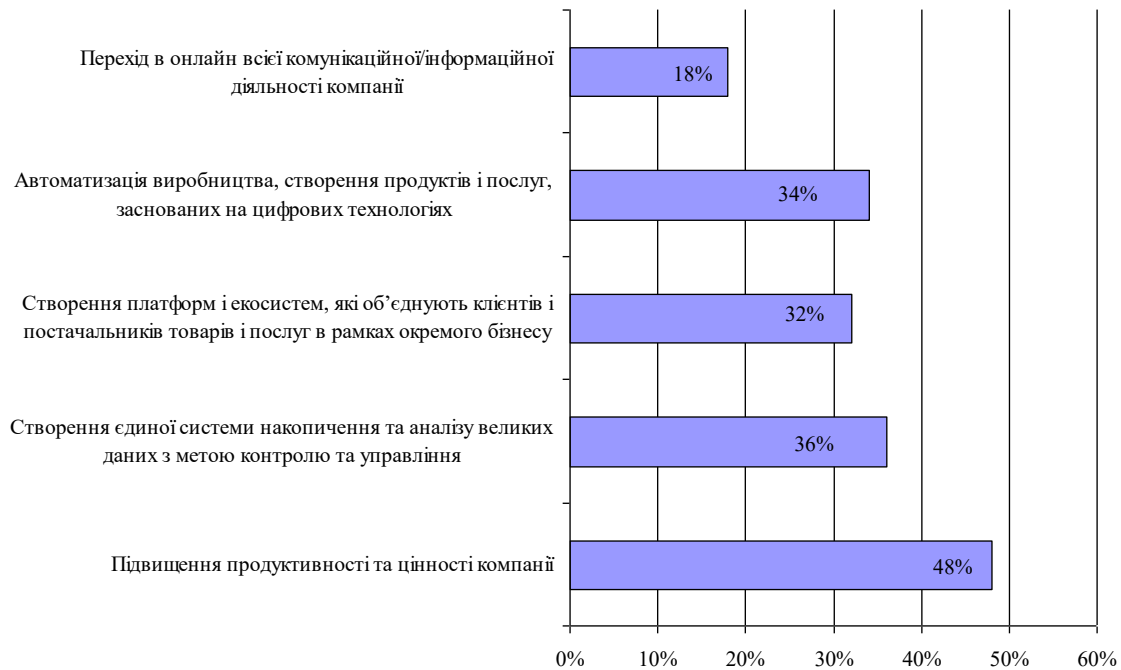


Рис. 3. Результати опитування керівників українських підприємств щодо цифрової трансформації бізнесу (Джерело: [14])

Таблиця 1.

Кількість підприємств, які мали фахівців у сфері ІКТ з розподілом за середньою кількістю працівників у 2018-2019 роках (Джерело: [15])

Показники	Усього підприємств				у тому числі із середньою кількістю працівників, осіб											
	2018		2019		до 50		50-249		250 та більш		2018		2019			
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%		
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%		
Кількість підприємств, які мали фахівців у сфері ІКТ	10973	22,3	10953	21,6	5755	15,1	5706	14,5	3537	40,1	3553	39,1	1681	75,1	1694	73,9
Кількість підприємств, які здійснювали набір фахівців у сфері ІКТ	3082	6,3	3117	6,1	1437	3,8	1452	3,7	914	10,4	950	10,5	731	32,7	715	31,2
Кількість підприємств, які проводили навчання у сфері ІКТ																
навчальні курси для фахівців	1804	3,7	1932	3,8	736	1,9	772	2,0	585	6,6	640	7,0	483	21,6	520	22,7
навчання для інших співробітників	2025	4,1	2170	4,3	932	2,4	1002	2,5	617	7,0	684	7,5	476	21,3	484	21,1

В цілому по кількості підприємств, які мали фахівців у сфері ІКТ майже не змінюється у 2019 р. в порівнянні з 2018 р., та складає 21,6 % від загальної кількості підприємств, що свідчить про відсутність розвитку у цієї сфері. Більшість фахівців приходить на великі підприємства – 73,9 % яких їх мали. Також підтверджує негативну тенденцію мала кількість підприємств, які здійснювали набір фахівців у сфері ІКТ у 2019 р. – 6,1 %. Зростає, хоча і незначно кількість підприємств, які проводили навчання у сфері ІКТ – 1932 підприємства проводили навчальні курси для фахівців та 2170 підприємств здійснювали навчання інших своїх співробітників у 2019 р., що загалом складає 3,8 % та 4,3 % відповідно від всієї кількості підприємств, що дуже мало для масштабної цифрової трансформації української економіки.

Структура кількості підприємств, які мали фахівців у сфері ІКТ з розподілом за середньою кількістю працівників у 2019 р. наведено на рис. 4, яка показує, що більшість підприємств які мали фахівців у сфері ІКТ є малими підприємствами з кількістю до 50 осіб та вони складають більше половини підприємств. Аналогічна ситуація стосується підприємств, які брали на роботу фахівців з ІКТ – це малі підприємства з долею 46,58 %, середні підприємства складають 30,48 % та великі – 22,94 %.

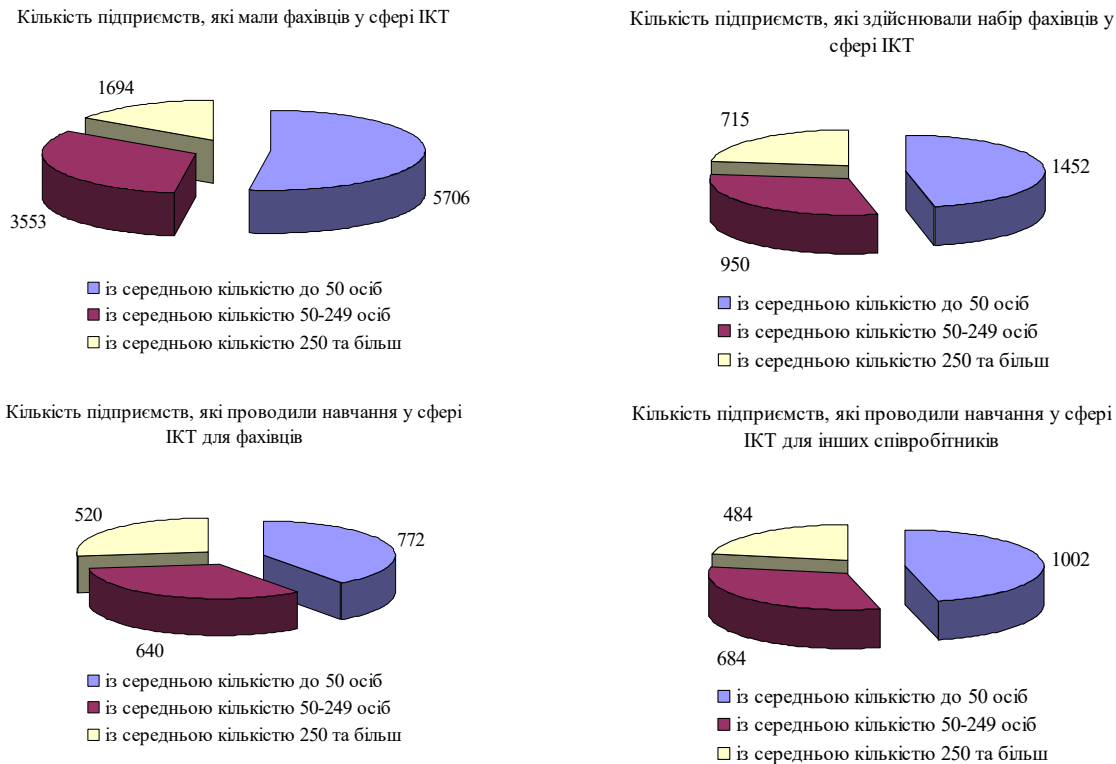


Рис. 4. Структура кількості підприємств, які мали фахівців у сфері ІКТ з розподілом за середньою кількістю працівників у 2019 р. (Джерело: [15])

Можна констатувати, що низький рівень діджиталізації на українських підприємствах на тлі повільного накопичення потенціалу трансформаційних процесів [16-18] обумовлений недостатністю компетенцій та рівня освіти керівників вищої та середньої ланки в сфері інформаційних технологій, які в умовах сьогодення виступають фактором інноваційних змін у системі управління підприємством.

Висновки. На сьогоднішній час глобальна діджиталізація економічних процесів виступає фактором інноваційних змін у трансформації системи управління підприємством, без якої неможливо швидко реагувати на виклики зовнішнього середовища, в першу чергу, діджитал-середовища забезпечити конкурентні переваги та сталий економічний розвиток промислового підприємства на засадах інноваційності. Саме від своєчасного та безперервного впровадження інновацій в виробничий та управлінський процеси в умовах діджиталізації залежить можливість існування та розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Література

1. Гусева О. Ю., Легомінова С.В. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018, № 1 (23). С. 33-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2018_1_7.
2. Грибніненко О. М. Діджиталізація економіки в новій парадигмі цифрової трансформації. Міжнародні відносини. Серія. Економічні науки. 2018. №16. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3523/3197.
3. Гудзь О., Федюнін С. Діджиталізація, як конкурентна перевага підприємств / О. Гудзь, С. Федюнін, В. Щербина // «Економіка. Менеджмент. Бізнес» № 3 (29), 2019 р. С.18-24. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2215>.
4. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні та світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 6. С. 105-112.
5. Лігоненко Л. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях / Л. Лігоненко, А. Хріпко, А. Доманський // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Економічні науки. Випуск № 22 (62), 2 т., 2018 р. С. 21-24.
6. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: монографія / Н.П. Мешко, О.М. Сазонець, О.А. Джусов та ін. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 470 с.
7. Соколова Г.Б. Деякі аспекти розвитку цифрової економіки в Україні. Економічний вісник Донбасу. 2018. № 1(51). С. 92-96.
8. Краус Н.М., Клаус К.М. Інноваційне табло України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 6. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/6-2017-ukr>.

9. Абакуменко О. Діджиталізація банківського сектору України // О. Абакуменко, А. Деркач, М. Корнєєва // *Фінансові дослідження*, № 1 (1) 2016 р. С.69-75. URL: <https://fr.stu.cn.ua/tmp/pdf/20.pdf>.
10. Селин А. Цифровые модели бизнеса: магистральный тренд современного рынка. Дайджест новостей мира высоких технологий. 2016. № 5. с. 14.
11. <https://tradingeconomics.com/ukraine/competitiveness-index>
12. TheGlobalCompetitivenessReport 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
13. TheGlobalCompetitivenessReport 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
14. www.imena.ua/blog/digital-transformation-readiness/
15. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Філіппова С.В. Трансформаційні процеси в промисловому виробництві в умовах нестабільності [моногр.]. – Одеса: ОРІДУ НАДУ – 2005. – 416 с.
17. Tereshchenko D., Nikolaevskaya O., Borysenko O., Tkach K., Filyppova S. (2019). Combining strategic management and transformation processes in the environment of international companies. *Academy of Strategic Management Journal*. Vol. 18, Special Iss. 1 (Title: Strategic Research Directions, <https://www.abacademies.org/articles/Combining-strategic-management-and-transformation-processes-in-the-environment-of-international-companies-1939-6104-18-SI-1-490.pdf>
18. Філіппова С.В., Харічков С.К., Акулюшина М.О., Панченко М.О., Городецька Т.Б., Кобальчинська Є.О. Механізми та інструменти менеджменту діяльності сучасного підприємства: [монографія] / За ред. С.В. Філіппової та С.К. Харічкова. – К.: «Центр учбової літератури11:21 22.08.2021», 2017. – 176 с.

References

1. Husieva O. Yu., Lehominova S.V. Dydzhitalizatsiia – yak instrument udoskonalennia biznes-protsesiv, yikh optymizatsiia. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. 2018, № 1 (23). S. 33-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2018_1_7.
2. Hrybinyenko O. M. Dydzhitalizatsiia ekonomiky v novii paradyhmi tsyfrovoy transformatsii. *Mizhnarodni vidnosyny. Seriia. Ekonomichni nauky*. 2018. №16. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3523/3197.
3. Hudz O., Fediunin S. Dydzhitalizatsiia, yak konkurentna perevaha pidpriemstv / O. Hudz ,S. Fediunin, V. Shcherbyna // «*Ekonomika. Menedzhment. Biznes*» № 3 (29), 2019 r. S.18-24. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2215>.
4. Koliadenko S.V. Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini ta sviti. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*. 2016. № 6. S. 105-112.
5. Lihonenko L. Zmist ta mekhanizm formuvannia stratehii didzhitalizatsii v biznes-orhanizatsiiah / L. Lihonenko, A. Khripko, A. Domanskyi // *Mizhnarodnyi naukovi zhurnal «Internauka»*. *Ekonomichni nauky*. Vypusk № 22 (62), 2 t., 2018 r. S. 21-24.
6. Stratehii vysokotekhnolohichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsii: natsionalnyi ta korporatyvnyi aspekty: monohrafiia / N.P. Meshko, O.M. Sazonets, O.A. Dzhusov ta in. Donetsk: Yuho-Vostok, 2012. 470 с.
7. Sokolova H.B. Deiaki aspekty rozvytku tsyfrovoy ekonomiky v Ukraini. *Ekonomichni visnyk Donbasu*. 2018. № 1(51). S. 92-96.
8. Kraus N.M., Klaus K.M. Innovatsiine tablo Ukrainy. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*. 2017. № 6. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/6-2017-ukr>.
9. Abakumenko O. Didzhitalizatsiia bankivskoho sektoru Ukrainy // O. Abakumenko, A. Derkach, M. Kornieieva // *Finansovi doslidzhennia*, № 1 (1) 2016 r. S.69-75. URL: <https://fr.stu.cn.ua/tmp/pdf/20.pdf>.
10. Selyn A. Tsyfrovye modely byznesa: mahystralnyi trend sovremennoho rynku. *Daidzhest novosti mira vysokikh tekhnolohiy*. 2016. № 5. s. 14.
11. <https://tradingeconomics.com/ukraine/competitiveness-index>
12. The Global Competitiveness Report 2018. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
13. The Global Competitiveness Report 2019. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
14. www.imena.ua/blog/digital-transformation-readiness/
15. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Filyppova S.V. Transformatsiini protsesy v promyslovomu vyrobnytstvi v umovakh nestabilnosti [monohr.]. – Odessa: ORIDU NADU – 2005. – 416 s.
17. Tereshchenko D., Nikolaevskaya O., Borysenko O., Tkach K., Filyppova S. (2019). Combining strategic management and transformation processes in the environment of international companies. *Academy of Strategic Management Journal*. Vol. 18, Special Iss. 1 (Title: Strategic Research Directions, <https://www.abacademies.org/articles/Combining-strategic-management-and-transformation-processes-in-the-environment-of-international-companies-1939-6104-18-SI-1-490.pdf>
18. Filyppova S.V., Kharichkov S.K., Akuliushyna M.O., Panchenko M.O., Horodetska T.B., Kobalchynska Ye.O. *Mekhanizmy ta instrumenty menedzhmentu diialnosti suchasnoho pidpriemstva: [monohrafiia]* / Za red. S.V. Filyppovoi ta S.K. Kharichkova. – K.: «Tsentr uchbovoi literatury11:21 22.08.2021», 2017. – 176 s.

Надійшла / Paper received: 07.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 65.012.34

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-55

НОСАР А.А.

Міжнародний університет бізнесу і права

РОЗВИТОК СФЕРИ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ: РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ, НАЦІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Метою статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку сфери складської логістики в Україні. Проаналізовано динаміку прийнятих в експлуатацію складських будівель. Визначено загальні показники розвитку складської логістики в Україні. Проаналізовано основні показники розвитку складської логістики в Україні. Визначено основний попит на види логістичного аутсорсингу. Обґрунтовано стримуючі чинники розвитку ринку логістичного аутсорсингу. Доведено, що ефективна логістика також важлива для внутрішнього ринку, щоб доступні, безпечні та надійні транспортні та інші логістичні послуги могли допомогти українській економіці розвиватися стабільно власне в економічному, соціальному та екологічному аспектах.

Ключові слова: складська логістика, логістичний аутсорсинг, складські будівлі, показники розвитку

ANATOLIY NOSAR

Getter International University of Business and Law

DEVELOPMENT OF WAREHOUSE LOGISTICS: REGIONAL FEATURES, NATIONAL TRENDS AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

The purpose of the article is to analyze the current state and prospects for the development of warehousing logistics in Ukraine. The dynamics of commissioned warehouse buildings is analyzed. The general indicators of warehouse logistics development in Ukraine are determined. The main indicators of warehousing logistics development in Ukraine are analyzed. It is analyzed that in recent years there have been trends in the construction and commissioning of new warehouses by the main participants in the logistics market in Ukraine from scratch. It is proved that this approach is economically justified, as it allows to place warehouses exactly where the market is growing rapidly, to use new materials and construction technologies, which in 2-3 years allow to obtain a higher level of profitability and payback than rent or overhaul physically, and obsolete premises as well as to adapt as much as possible to the new logistics route. It is determined that in 2019 the total volume of occupied warehouse space amounted to about 138,000 square meters, which is 12% lower than last year, and the vacancy of warehouses decreased by 4.8%. This is evidence that the warehouse real estate market is characterized by a low level of competition and significant volumes of unmet demand.

Reasonably restraining factors of development of the market of logistic outsourcing. The main demand for types of logistics outsourcing is determined. It is proved that in Ukraine the demand for the following types of logistics outsourcing is growing: freight forwarding services both limited (direct transportation of goods) and complex, including documentation, information support, loading and unloading operations; customs clearance services, which are a specific logistics service and require operation within the regulated internal and external legal field; warehousing services, in particular from operators that are able to guarantee specific storage conditions for goods and their insurance; coordination services, packaging / repackaging of goods, warehousing, forwarding services, comprehensive services, which are a coordinated system of all logistics business processes and are provided by companies (3PL and 4PL operators) with a complex supply algorithm.

It has been proven that efficient logistics is also important for the internal market so that affordable, safe and reliable transport and other logistics services can help the Ukrainian economy to develop stably in economic, social and environmental aspects.

Key words: warehouse logistics, logistics outsourcing, warehouse buildings, development indicators.

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

В сучасних умовах логістика виступає одним з базових бізнес-процесів, а від її ефективної організації залежить конкурентоспроможність, рентабельність та імідж підприємства на відповідних ринках. За підрахунками спеціалістів, щорічно витрати українських компаній на логістичні послуги становлять понад 10 млрд. дол. США і, при цьому, більш ніж третина цих витрат є нерациональними. У залежності від виду економічної діяльності від 10 до 25% логістичних витрат припадає на зберігання продукції. Саме тому, складська логістика є однією з важливих складових інфраструктурного забезпечення розвитку економіки на всіх рівнях, а дослідження основних тенденцій розвитку даних послуг має важливе теоретичне і прикладне значення.

Актуальність розвитку сфери складної логістики зумовлена недостатнім рівнем розвитку даної сфери в Україні на тлі активного прогресування даного ринку в умовах сучасних ринкових трансформацій та глобальних економічних трендів. У цьому контексті погоджуємося з думкою науковців Н. Я. Пітель, Л. П. Альошкіної та Л. В. Клименко, що «Об'єктивна оцінка розвитку логістики та підвищення її ефективності є передумовою стабілізації і подальшого зростання економіки країни, позитивно впливає на її конкурентоспроможність, сприяє більш повному використанню транзитного потенціалу, стимулює процеси диверсифікації, підвищення зайнятості населення, скорочення бідності, тощо» [1, с.14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед дослідників, котрі займалися аналізом сучасного стану та перспектив розвитку сфери складської логістики в Україні., можна виділити наступних: Питель Н. Я., Альошкіна Л. П., Клименко Л. В. [1], Пасічник А. М., Лебідь І. Г., Кутирев В. В., Бугерко К. М. [5], Колесніков В. П., Кучкова О. В. [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері складської логістики в Україні аналіз сучасного стану та перспектив її розвитку потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку сфери складської логістики в Україні.

Виклад основного матеріалу.

Як зазначають експерти Світового банку, «Україна є світовим постачальником харчових продуктів та провідним експортером сільськогосподарської продукції, відіграючи життєво важливу роль у забезпеченні безпеки продуктів харчування у світі. Оскільки міжнародна торгівля складає понад 100% ВВП України, важливе значення має ефективне використання логістичної системи. Враховуючи важливість міжнародної торгівлі та вплив геополітичних подій на транспортні маршрути та витрати, логістика відіграватиме все більш значущу роль у сталому розвитку країни. Ефективна логістика також важлива для внутрішнього ринку, щоб доступні, безпечні та надійні транспортні та інші логістичні послуги могли допомогти українській економіці розвиватися стабільно власне в економічному, соціальному та екологічному аспектах» [2].

Згідно даних державної служби статистики, станом на кінець 2019 року загальна площа складських приміщень в Україні становить близько 3 млн. кв. м. Найбільша питома вага складських приміщень розміщена у Київській (23,4%), Черкаській (7,7%), Харківська (7%), Одеській (6,5%) та Дніпропетровській (5,3%) областях.

Статистичні дані свідчать, що останніми роками спостерігаються тенденції будівництва та введення в експлуатацію нових складських приміщень основними учасниками логістичного ринку в Україні практично з нуля. Такий підхід є економічно обґрунтованим. Оскільки дозволяє розміщувати складські приміщення саме там, де швидко зростає ринок, використовувати нові матеріали та технології будівництва, що в перспективі 2-3 років дозволяють отримувати вищий рівень рентабельності та окупності, ніж оренда або капітальний ремонт фізично та морально застарілих приміщень а також максимально адаптуватися до нових логістичних маршрутів. На рисунку 1. наведено динаміку будівництва нових складських приміщень за 2017-2019 роки.

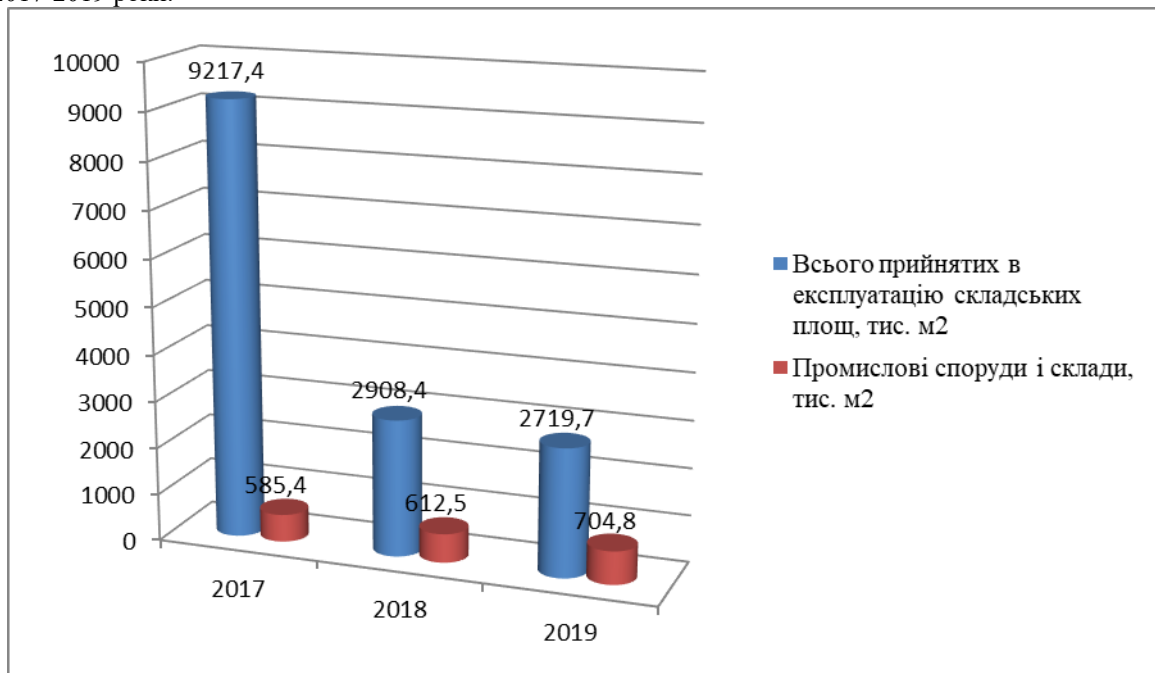


Рис. 1. Динаміка прийнятих в експлуатацію складських будівель

Джерело [3]

У 2019 році загальний обсяг зайнятих складських площ склав близько 138 000 м кв., що на 12% нижче в порівнянні з минулим роком, а вакантність складських приміщень скоротилася на 4,8%. Все це свідчить про те, що ринок складської нерухомості характеризується незначним рівнем конкуренції та суттєвими обсягами незадоволеного попиту.

За дослідженнями спеціалістів аналітичного центру «Про Консалтинг», «основний попит на складські приміщення формують дистриб'ютори, ритейлери, компанії, які безпосередньо займаються виробництвом. У 2018 році, в структурі попиту на складську нерухомість, лідували ритейлери - 63%, далі представники медицини та фармацевтики і 3PL оператори. Разом вони займали 95% складських площ, решта 5% - були зайняті іншими сегментами. Серед представників промислової галузі найбільший попит на складські приміщення мають виробники продуктів харчування, напоїв, тютюнових виробів, текстилю та одягу. За площею складських приміщень п'ятірку лідерів у галузі складської обробки і зберігання формують Kuehne + Nagel, Zammler, Raben Ukraine, EKOL Logistics, FM Logistic. Складські приміщення цих компаній представлені складами класу «А» і «Б», «В» і «В +». Знаходяться вони переважно в Києві або Київській області. Також спостерігається тенденція будівництва нових складів в Львові і Дніпропетровську, що пов'язано зі зростаючим попитом в цих містах. Львівська область - приваблива своїм географічним розміщенням»[4].

Загалом, попри зростання попиту на послуги складської логістики значна частина вітчизняних промислових підприємств а також підприємств з іноземними інвестиціями використовують власні склади та формують власні логістичні ланцюги що не дозволяє здійснювати об'єктивний аналіз розвитку складської логістики на основі даних державної служби статистики. Попри загальні тенденції щодо нарощення вакантного попиту на складські послуги кількість суб'єктів господарювання, що функціонують в цій сфері за період 2010-2019 років скоротилася на 16%, а чисельність зайнятих осіб-більше ніж на половину (-53%). Доцільно зазначити, що питома вага суб'єктів малого бізнесу в дослідженій галузі є достатньо значною і складає у середньому 60%. У таблиці 1. наведено основні показники розвитку підприємств сфери складської логістики в Україні.

Таблиця 1.

Загальні показники розвитку складської логістики в Україні

Період	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	з них, фізичних осіб підприємств, %	Кількість зайнятих осіб, чол	з них, фізичних осіб підприємств, %	Обсяг наданих послуг, млн. грн	з них, фізичних осіб підприємств, %
2010	24105,0	73,8	485081,0	5,6	80698,4	4,5
2011	18784,0	62,5	472159,0	4,4	102203,4	2,8
2012	16261,0	54,5	522123,0	3,5	124844,2	2,0
2013	17473,0	53,9	510633,0	3,9	127127,4	2,2
2014	19868,0	63,9	407801,0	7,2	119433,3	2,8
2015	20908,0	65,3	342169,0	6,7	154933,7	4,1
2016	19339,0	65,9	204745,0	9,3	154747,5	4,0
2017	18835,0	61,4	211905,0	8,5	177252,9	4,1
2018	19031,0	60,1	228614,0	8,8	201954,5	4,6
2019	20198,0	59,7	228182,0	9,1	230791,8	4,5
Темпи приросту, % 2019/2010	-16,2	-14,1	-53,0	3,5	186,0	0,0
Темпи приросту, % 2019/2018	6,1	-0,4	-0,2	0,3	14,3	-0,1

Джерело: [3]

Дані таблиці свідчать, що попри суттєве зростання обсягів наданих послуг (186%) кількість суб'єктів господарювання та зайнятих осіб в галузі скорочується. Це частково пов'язано з впровадженням нових технологій складської логістики, зменшення ділової активності в окремих секторах економіки, зокрема у виробництві, структурними змінами тощо. Водночас, аналізуючи статистичні дані можемо зробити висновок про недостатній рівень розвитку аутсорсингу в даній сфері в Україні у той час як в країнах з розвинутою економікою аутсорсинг складської логістики є одним з головних трендів сьогодення.

В цілому, на Україні зростає попит характеризується попитом на наступні види логістичного аутсорсингу:

- 1) транспортно-експедиційні послуги як обмежені (безпосереднє перевезення вантажу) так і комплексні, що включають документаційний, інформаційний супровід, навантажувально-розвантажувальні роботи
- 2) послуги з митного оформлення вантажів, що є специфічним логістичним сервісом й вимагають функціонування в межах регламентованого внутрішнього і зовнішнього правового поля;
- 3) послуги складування, зокрема в операторів, що здатні гарантувати специфічні умови зберігання товарів та їх страхове забезпечення;
- 4) координаційні послуги (упаковка/перепакуння товарів, складування, експедиційне обслуговування). Такі послуги користуються попитом у компаній, що мають розгалужену мережу філій у різних регіонах;

5) Комплексні послуги, що являють собою координовану систему всіх логістичних бізнес-процесів й надаються компаніями (3PL і 4PL оператори) зі складним алгоритмом постачань.

В цілому, ринок логістичних послуг, зокрема аутсорсингу, в Україні поступово переходить зі стадії зародження до стадії розвитку під дією об'єктивних економічних чинників, серед яких розвиток внутрішнього та зовнішнього ринку електронної комерції, активізація експортно-імпортних операцій, поступове відновлення бізнес-активності, зокрема у сфері торгівлі та сільського господарства. Водночас, стримуючими чинниками розвитку ринку логістичного аутсорсингу залишаються наступні:

- застарілий автопарк і підхід до формування транспортних мереж;
- застарілі складські площі, до того ж в недостатній кількості;
- «непрозорість» логістичних операцій;
- недосконала законодавча база;
- відсутність належних знань в області логістики та кваліфікованого персоналу;
- завищені ціни на логістичні послуги та високий рівень інфляції;
- сильна політизація господарського середовища;
- чинники недовіри: боязнь втрати контролю, розкриття комерційної таємниці, відсутність знань в області аутсорсингу, небажання скорочення персоналу тощо [5].

Погоджуємося з думкою В. П. Колеснікова та О. В. Кучкової, що «розвиток ринку логістики України має свої відмінні особливості, що обумовлено впливом багатьох чинників. Ринок складської нерухомості сьогодні ділиться безпосередньо на склад і комплекс логістичних послуг. Поступово традиційні склади втрачають свою актуальність. Перелік послуг, що надається логістичними центрами, постійно збільшується, а з конкуренцією відповідно зростає їх якість. Підприємці прагнуть до мультиформатності, вважаючи за краще складський комплекс, до якого входить виробництво, склади, а також офісні приміщення і стоянка для автомобілів» [6].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Проаналізовано, що останніми роками спостерігаються тенденції будівництва та введення в експлуатацію нових складських приміщень основними учасниками логістичного ринку в Україні практично з нуля. Доведено, що такий підхід є економічно обґрунтованим, оскільки дозволяє розміщувати складські приміщення саме там, де швидко зростає ринок, використовувати нові матеріали та технології будівництва, що в перспективі 2-3 років дозволяють отримувати вищий рівень рентабельності та окупності, ніж оренда або капітальний ремонт фізично та морально застарілих приміщень а також максимально адаптуватися до нових логістичних маршрутів. Визначено, що в 2019 році загальний обсяг зайнятих складських площ склав близько 138 000 м кв., що на 12% нижче в порівнянні з минулим роком, а вакантність складських приміщень скоротилася на 4,8%. Це є свідченням того, що ринок складської нерухомості характеризується незначним рівнем конкуренції та суттєвими обсягами незадоволеного попиту.

Доведено, що в Україні зростає попит на наступні види логістичного аутсорсингу: транспортно-експедиційні послуги як обмежені (безпосереднє перевезення вантажу) так і комплексні, що включають документальний, інформаційний супровід, навантажувально-розвантажувальні роботи; послуги з митного оформлення вантажів, що є специфічним логістичним сервісом й вимагають функціонування в межах регламентованого внутрішнього і зовнішнього правового поля; послуги складування, зокрема в операторів, що здатні гарантувати специфічні умови зберігання товарів та їх страхове забезпечення; координаційні послуги (упаковка/перепаккування товарів, складування, експедиційне обслуговування; комплексні послуги, що являють собою координовану систему всіх логістичних бізнес-процесів й надаються компаніями (3PL і 4PL оператори) зі складним алгоритмом постачань.

Література

1. Пітель Н. Я., Альошкіна Л. П., Клименко Л. В. Пріоритети державної політики стимулювання логістичних процесів. Економіка та держава. 2018. № 8. С.14-18
2. Стратегія сталої логістики та План дій для України Проект для розгляду. URL: <https://mtu.gov.ua/files/Logistics.pdf>
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Аналіз ринку складської логістики України за 2019 рік. URL: <https://proconsulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-skladskoj-logistiki-ukrainy-2019-god>
5. Пасічник А. М. Проблеми та перспективи розвитку логістичного аутсорсингу в транспортній системі України / А. М. Пасічник, І. Г. Лебідь, В. В. Кутирєв, К. М. Бугерко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2014. Вип. 14(1). С. 146-159. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2014_14\(1\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2014_14(1)_20)
6. Колесніков В. П., Кучкова О. В. Сучасний стан та перспективи розвитку складської нерухомості України. Прометей. 2014. № 2(44). С.185-188
7. Іртищева І.О., Смелянець Т.В., Бурдельна Г.О., Крамаренко І.С. Стан та стратегічні орієнтири інвестиційно-фінансового забезпечення агропродовольчої сфери в умовах глобалізації. Агросвіт. 2012. №7. С.26-30

8. Іртішчева І.О., Крамаренко І.С. Фінансово-кредитне забезпечення агропродовольчої сфери України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Агросвіт*. 2012. №3. С.14-16

References

1. Pitel' N. Ja., Al'oshkina L. P., Klymenko L. V. Priorytety derzhavnoi' polityky stymuljuvannja logistychnyh procesiv. *Ekonomika ta derzhava*. 2018. № 8. S.14-18
2. Strategija staloj' logistyky ta Plan dij dlja Ukrai'ny Proekt dlja rozgljadu. URL: <https://mtu.gov.ua/files/Logistics.pdf>
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Analiz rynku sklads'koi' logistyky Ukrai'ny za 2019 rik. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-skladskoj-logistiki-ukrainy-2019-god>
5. Pasichnyk A. M. Problemy ta perspektyvy rozvytku logistychnogo outsorsyngu v transportnij systemi Ukrai'ny / A. M. Pasichnyk, I. G. Lebid', V. V. Kutyryjev, K. M. Bugerko // *Upravlinnja proektamy, systemnyj analiz i logistyka*. 2014. Vyp. 14(1). S. 146-159. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2014_14\(1\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2014_14(1)_20)
6. Kolesnikov V. P., Kuchkova O. V. Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku sklads'koi' neruhomosti Ukrai'ny. *Prometej*. 2014. № 2(44). S.185-188
7. Irtyshheva I.O., Smeljanec' T.V., Burdel'na G.O., Kramarenko I.S. Stan ta strategichni orijentyry investycijno-finansovogo zabezpechennja agroprodovol'choi' sfery v umovah globalizacii'. *Agrosvit*. 2012. №7. S.26-30
8. Irtyshheva I.O., Kramarenko I.S. Finansovo-kredytne zabezpechennja agroprodovol'choi' sfery Ukrai'ny: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku. *Agrosvit*. 2012. №3. S.14-16

Надійшла / Paper received: 02.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 330.342.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-56

СТАМАТИН В. В.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті надано аналіз роботи (деяких економічних показників діяльності) комунальних підприємств міського електротранспорту на прикладі ряду транспортних підприємств міста Харкова, а також надана інтегральна оцінка їх підприємницького потенціалу та перспектив щодо їх розвитку з урахуванням виявлених закономірностей. Інтегральну оцінку підприємницького потенціалу підприємств пропонується здійснити задіючи ряд етапів: виявити фактори, що впливають на підприємницький потенціал підприємств, обґрунтувати співвідношення для визначення показників, обраних для інтегральної оцінки підприємницького потенціалу, визначити самі показники, перевести показники в бали. Наведено приклад багатокутника конкурентоспроможності (радару) для метрополітену як виду транспорту. Виявлено, що найбільш перспективним видом транспорту (отже і сферою інвестування) щодо реалізації підприємницького потенціалу є метрополітени.

Ключові слова: міський електротранспорт, підприємницький потенціал, операційна діяльність, фінансовий стан підприємства, збитковість.

STAMATIN VYACHESLAV

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

INTEGRATED ASSESSMENT OF ENTREPRENEURIAL POTENTIAL OF ELECTRIC TRANSPORT ENTERPRISES

У статті надано аналіз роботи (деяких економічних показників діяльності) комунальних підприємств міського електротранспорту на прикладі ряду транспортних підприємств міста Харкова, а також надана інтегральна оцінка їх підприємницького потенціалу та перспектив щодо їх розвитку з урахуванням виявлених закономірностей. В статті доведено, що сучасний стан українських транспортних підприємств залишається вкрай тяжким і все вказує на те, що застарілі проблеми залишаються актуальними і потребують більш ретельного дослідження та виявлення нових шляхів їх подолання. На погляд автора - це впровадження в систему управління міськими електротранспортними підприємствами підприємницької складової, вивільнення їхнього підприємницького потенціалу та його реалізація. Для цього були проведені дослідження і здійснена оцінка підприємницького потенціалу електротранспортних підприємств. Інтегральну оцінку підприємницького потенціалу підприємств автор пропонує здійснювати в декілька етапів, а саме: виявити фактори, що впливають на підприємницький потенціал підприємств, обґрунтувати співвідношення для визначення показників, обраних для інтегральної оцінки підприємницького потенціалу, визначити самі показники, перевести показники в бали. Заключним етапом оцінки підприємницького потенціалу підприємств є розрахунок відповідного інтегрального показника за видами транспорту. Також в статті наведено приклад багатокутника конкурентоспроможності (радару) для метрополітену як виду транспорту в якості інструменту інтегральної оцінки підприємницького потенціалу електротранспортних підприємств. Виявлено, що найбільш перспективним видом транспорту (отже і сферою інвестування) щодо реалізації підприємницького потенціалу є метрополітени. Надано рекомендації керівництву метрополітенів України задіяти підприємницький потенціал своїх підприємств, спираючись на ґрунтовне наукове опрацювання цього важливого та невідкладного питання.

Keywords: urban electric transport, entrepreneurial potential, operating activities, financial condition of the enterprise, unprofitable.

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

Міський електричний транспорт (МЕТ) є важливішою складовою комунального господарства наших міст, який не лише забезпечує задоволення потреб населення у переміщеннях, підвищуючи якість його життєдіяльності, а й виконує важливу соціальну функцію, що виражається не тільки у перевезенні значної кількості громадян, які належать до різних пільгових категорій, а й в тому, що на проїзд в транспорті встановлені соціально-відповідальні тарифи. Як відомо із багатьох наукових джерел, міський електричний транспорт є збитковою галуззю економіки. Він потребує постійних дотацій, чим навантажує місцеві бюджети, до відома яких він зарахований. Зараз все частіше можна відчутти голоси економістів-електротранспортників за розвиток підприємництва на цих підприємствах як спроба вирішити проблему їхньої збитковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Актуальність вирішення проблеми збитковості підприємств МЕТ підтверджується багатьма науковими роботами, присвяченими цій проблематиці. У багатьох роботах вітчизняних дослідників [1-11] містяться досить слушні та обґрунтовані рекомендації щодо покращення діяльності та забезпечення економічної ефективності функціонування підприємств міського громадського транспорту як наземного так і метрополітенів. Зокрема, у роботах [1-3] розглядаються проблеми функціонування підприємств транспорту технічного, соціального та економічного характеру та окреслені шляхи подолання кризи на міському

електричному транспорті шляхом його системної модернізації та реструктуризації. В роботах [4-7] розглядаються тенденції, проблеми та перспективи розвитку та функціонування МЕТ. В роботі [8] автори досліджують проблеми оновлення логістичної інфраструктури метрополітену м. Києва. В роботі [9] досліджується негативне явище нерівномірності користування вагонами потягу та запропоновані заходи, спрямовані на зменшення зносу рухомого складу і витрат електроенергії в поєднанні з підвищенням культури обслуговування пасажирів. В роботі [10] автори розглядають ключові проблеми з управління підприємствами метрополітенів. Проблемами високого споживання електроенергії та перспективами його зменшення опікуються автори робіт [11-12]. В проаналізованих статтях сформульовані та досліджені проблеми, що спостерігаються на підприємствах МЕТ, та обговорюється необхідність реалізації всіх можливих заходів для підвищення ефективності функціонування громадського транспорту, що сприятиме комплексному розвитку комунального господарства наших міст.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Втім, сучасний стан транспортних підприємств вказує на те, що перелічені проблеми залишаються актуальними і потребують більш ретельного дослідження та виявлення нових шляхів їх подолання. На наш погляд, це впровадження в систему управління підприємствами МЕТ підприємницької складової, вивільнення їхнього підприємницького потенціалу та його реалізація. Для цього, перш за все, необхідно провести дослідження і оцінити підприємницький потенціал електротранспортних підприємств.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз роботи (економічних показників діяльності) комунальних підприємств міського електротранспорту на прикладі ряду транспортних підприємств міста Харкова, а також проведення інтегральної оцінки підприємницького потенціалу обраних підприємств та на основі цього – перспектив щодо їх подальшого сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу

Як вже зазначалося [13] для визначення перспектив розвитку в сучасних умовах господарювання, пропонується визначати узагальнюючий інтегральний показник підприємницького потенціалу підприємств МЕТ.

Першим етапом визначення цього показника є вибір показників, що узагальнено відображають фактори формування підприємницького потенціалу електротранспортних підприємств. Перелік факторів та показників представлено нижче (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на підприємницький потенціал підприємств МЕТ, та показники, що їх характеризують

Найменування фактору	Показник	Економічний зміст
Перспективи інноваційного розвитку	Питома вага нематеріальних активів у необоротних активах	Придбання або створення нематеріальних активів є свідченням інноваційного розвитку підприємства
Модернізація основних засобів	Придатність основних засобів	Зростання показника вказує на оновлення основних засобів (в тому числі – рухомого складу)
Інкасація дебіторської заборгованості та зростання доходів.	Рівень звільнення від дебіторської заборгованості	Характеризує діяльність підприємства з повернення боргів. Його зростання вказує на підвищення ефективності використання оборотних активів.
Ефективність операційної діяльності	Операційні доходи на одиницю операційних витрат	Відображає ефективність операційної діяльності підприємств МЕТ
Фінансовий стан підприємств МЕТ	Коефіцієнт автономії	Характеризує частку власного капіталу й його загальній величині
	Абсолютна ліквідність	Відображає ступінь покриття зобов'язань з використанням найбільш ліквідних активів підприємств

Далі доцільно акцентувати увагу на перевагах вибору саме перелічених вище показників для оцінки підприємницького потенціалу підприємств МЕТ.

Визначення питомої ваги нематеріальних активів у необоротних активах обумовлено тим, що вони майже не використовуються електротранспортними підприємствами і їх частка є незначною. В той же час, наявність нематеріальних активів свідчить про перспективи інноваційного розвитку підприємств МЕТ, що і обумовлює вибір цього показника для оцінки підприємницького потенціалу.

Придатність основних засобів підприємств зростає за умов їх оновлення, бо залишкова їх вартість також зростає, а рівень фізичного зношення зменшується. При виборі показників варто враховувати також і те, що в процесі проведення розрахунків важливо щоб усі вони були стимуляторами підприємницького потенціалу (тобто, щоб зростання показника приводило і до зростання результатів інтегральної оцінки потенціалу). Такий підхід полегшує обґрунтування результатів розрахунків.

Показник звільнення від дебіторської заборгованості визначається як питома вага усіх оборотних активів крім цієї заборгованості. Тобто, за умов повного повернення заборгованості його значення буде максимальним і дорівнюватиме одиниці. Досягти повного повернення усієї заборгованості майже неможливо, але показник узагальнено відображає успіхи підприємств в цій сфері, що і пояснює його вибір для оцінки підприємницького потенціалу підприємств МЕТ.

Співвідношення доходів та витрат від операційної діяльності узгоджується з уявленнями про економічний зміст ефективності як економічних вигід на одиницю витрат ресурсів, що залучені для їх отримання. Крім того, ефективність операційної діяльності опосередковано характеризує якість управління підприємствами МЕТ, бо оптимізація витрат та збільшення доходів є важливими завданнями для них. Крім того, використання співвідношення доходів та витрат дозволяє уникнути негативних значень показників в процесі здійснення подальших розрахунків.

Коефіцієнт автономії характеризує фінансовий стан підприємства, оскільки вважається, що зростання величини власного капіталу укріплює фінансовий стан, дозволяючи підприємству частково відмовитися від використання позикового та залученого капіталу (бо таке використання пов'язане не лише із зростанням середньої вартості залучення капіталу, а також з фінансовими ризиками, адже зростає залежність підприємства від його кредиторів).

Абсолютна ліквідність відображає ще один важливий аспект забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, а саме – здатність підприємства відповідати за поточними зобов'язаннями. Найбільш ліквідними активами вважаються грошові кошти, тому високе значення ліквідності вказує на їх неефективне використання, а занадто низьке – на неспроможність часткового покриття підприємством поточних зобов'язань у разі виникнення такої потреби.

Далі необхідно навести співвідношення для визначення показників, обраних для інтегральної оцінки підприємницького потенціалу підприємств МЕТ (табл. 2).

Таблиця 2

Співвідношення для розрахунку критеріїв підприємницького потенціалу підприємств МЕТ

Найменування показника	Формула розрахунку	Умовні позначення
Питома вага нематеріальних активів у необоротних активах	$d_{на} = \frac{IA \times 100}{FA}$	де $d_{на}$ – питома вага нематеріальних активів у необоротних, відсотки; IA, FA – відповідно, нематеріальні та необоротні активи, тис. грн.;
Коефіцієнт придатності основних засобів	$K_{пр} = \frac{ЗВ}{ПВ}$	$K_{пр}$ – коефіцієнт придатності основних засобів, частка одиниці; ЗВ, ПВ – відповідно, залишкова та первісна
Коефіцієнт уникнення дебіторської заборгованості	$K_{удз} = 1 - \frac{ДЗ_{заг}}{ОА}$	вартість основних засобів, тис. грн.; $K_{удз}$ – коефіцієнт уникнення дебіторської заборгованості, частка одиниці; $ДЗ_{заг}$ – загальна величина дебіторської заборгованості, тис. грн.; ОА – оборотні активи підприємства, тис. грн.;
Ефективність операційної діяльності	$E_{од} = \frac{Д_{од}}{В_{од}}$	$E_{од}$ – ефективність операційної діяльності, частка одиниці; $Д_{од}$, $В_{од}$ – відповідно, доходи та витрати від операційної діяльності, тис. грн.;
Коефіцієнт автономії	$K_a = \frac{ВК}{К}$	K_a – коефіцієнт автономії, частка одиниці; ВК, К – відповідно, власний капітал та капітал підприємства, тис. грн.;
Абсолютна ліквідність	$L_a = \frac{ГК}{ПЗ}$	L_a – абсолютна ліквідність, частка одиниці; ГК – грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.; ПЗ – поточні зобов'язання, тис. грн.

Далі необхідно визначити обрані раніше показники з урахуванням таких особливостей визначення інтегрального показника підприємницького потенціалу підприємств МЕТ:

- по-перше, інтегральний показник буде розраховуватися не для підприємств, а за видами транспорту в якості напрямків інвестицій. Тому показники тролейбусних депо буде усереднено;

- по-друге, методика визначення інтегрального показника передбачає застосування методу «радару», що, у свою чергу, вимагає встановлення еталонних значень показників. Оскільки інвестор обирає з вже визначених видів міського транспорту, у якості еталонного пропонується застосувати гіпотетичне підприємство, що має найкращі характеристики серед представлених;

- по-третє, для коректності проведення інтегральної оцінки показники підприємств будуть переведені у бали за 10-ти бальною шкалою.

Результати визначення показників для інтегральної оцінки підприємницького потенціалу підприємств МЕТ представлені нижче (табл. 3). Аналіз підприємств міського електричного транспорту буде проведено на прикладі транспортних підприємств м. Харкова. Такий підхід має декілька переваг: а) враховуються усі види міського електричного транспорту (метро, трамвай, тролейбус); б) порівнюються підприємства що мають аналогічні умови функціонування, бо надають послуги пасажиром на території конкретного міста; в) тенденції, що будуть виявлені в результаті аналізу певною мірою характеризують міський електричний транспорт в цілому, бо у м. Харкові представлені найбільш розповсюджені його види. Об'єктами аналізу є такі електротранспортні підприємства: по тролейбусу – КП «Тролейбусне депо №2» (скорочено – ТрД №2); КП «Тролейбусне депо № 3» (ТрД №3); по трамваю – КП «Салтівське трамвайне депо» (СТД); та метрополітен – КП «Харківський метрополітен» (ХМ).

Спостерігаємо досить нетипову ситуацію – негативне значення коефіцієнту автономії (КП «Салтівське трамвайне депо»), що можливо за умов негативного значення власного капіталу через значну величину непокритих збитків. Для коректного узагальнення інформації варто замінити відсутні і негативні значення нульовими.

Таблиця 3

**Визначення показників для інтегральної оцінки
підприємницького потенціалу підприємств МЕТ, 2020 р.**

Показники	Вид транспорту					Еталон
	Тролейбус			Трамвай	Метро	
	ТрД №2	ТрД №3	Середні значення	СТД	ХМ	
$d_{на}$	0,003	0,036	0,02		0,016	0,02
$K_{пр}$	0,535	0,325	0,43	0,805	0,124	0,805
$K_{удз}$	0,093	0,036	0,065	0,077	0,902	0,902
$E_{од}$	0,596	0,927	0,7615	0,877	0,749	0,877
K_a	0,128	0,39	0,259	-0,089	0,88	0,88
L_a	0,021	0,009	0,015	0,001	0,017	0,017

Наступний етап розрахунків – переведення показників у бали. Еталонні значення прирівнюються до максимального значення 10. При цьому враховуються вже не показники підприємств, а ті, що характеризують види транспорту. Результати розрахунків представлені нижче (табл. 4).

Таблиця 4

Результати переведення у бали показників, що характеризують види електричного транспорту

Показники	Вид транспорту		
	Тролейбус	Трамвай	Метро
$d_{на}$	10	0	8
$K_{пр}$	5	10	2
$K_{удз}$	1	1	10
$E_{од}$	9	10	9
K_a	3	0	10
L_a	9	6	10

Результати проведених розрахунків дозволяють застосувати метод радару (або багатокутник конкурентоспроможності) для розрахунку інтегрального показника підприємницького потенціалу електротранспортних підприємств. Як відомо, показники відкладають на вісях відповідно до їх кількості, а показник конкурентоспроможності визначають аналітичним шляхом – як відношення площі багатокутника побудованого за фактичними показниками підприємств та такого що характеризується максимальними значеннями показників (у нашому випадку це гіпотетичне підприємство з максимальними показниками). Оскільки у цій роботі важливий саме інтегральний показник, графічну форму відображення результатів наведемо лише для метрополітену (що репрезентується підприємством КП «Харківський метрополітен») (рис. 1).

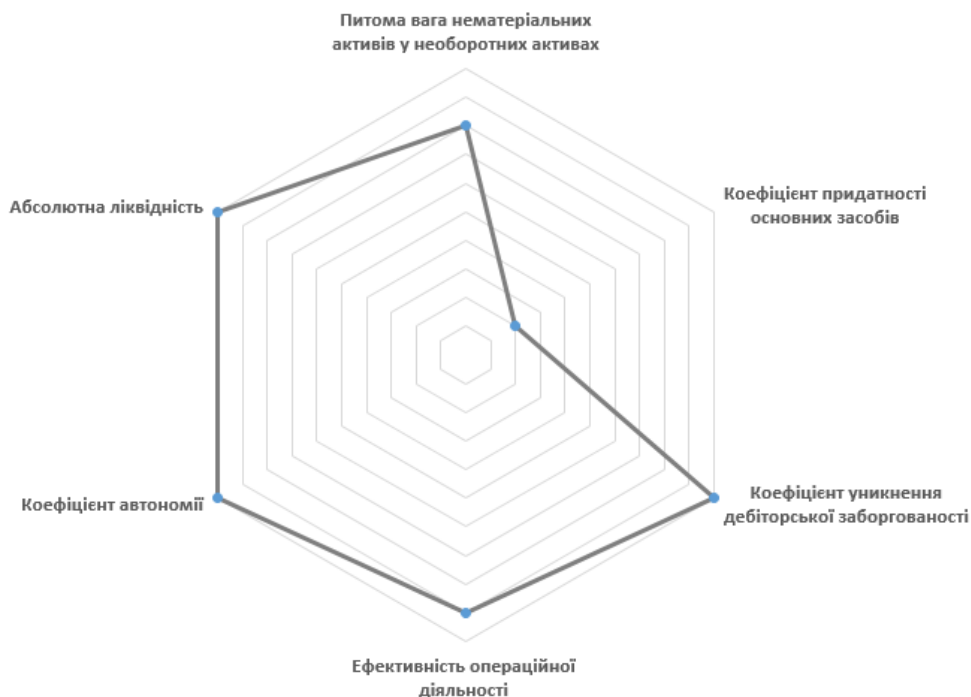


Рис. 1. Приклад багатокутника конкурентоспроможності (радару) для метрополітену як виду транспорту

Аналогічним чином можна проілюструвати результати для тролейбусного і трамвайного сполучення. Але у нашому випадку графічне представлення інформації є лише інструментом інтегральної оцінки підприємницького потенціалу електротранспортних підприємств.

Заключним етапом оцінки підприємницького потенціалу підприємств МЕТ є розрахунок відповідного інтегрального показника за видами транспорту. Цей інтегральний показник являє собою відношення площ багатокутників. Після проведення необхідних спрощень, підсумкова формула для розрахунку інтегрального показника виглядає таким чином (1):

$$I_{\text{пп}} = \frac{f_1 f_2 + f_2 f_3 + \dots + f_5 f_6 + f_6 f_1}{NM^2}, \quad (1)$$

де $f_1 \dots f_6$ – фактичні значення показників, бали;

N – кількість показників ($N=6$)

M – максимальна оцінка, бали ($M=10$).

Застосовуючи формулу (1) визначимо величину інтегрального показника підприємницького потенціалу для різних видів міського електричного транспорту:

$$I_{\text{пп(метро)}} = \frac{16 + 20 + 90 + 90 + 100 + 80}{600} = 0,66$$

$$I_{\text{пп(трамвай)}} = \frac{10 + 10}{600} = 0,033$$

$$I_{\text{пп(тролейбус)}} = \frac{50 + 5 + 9 + 18 + 18 + 90}{600} = 0,317$$

Як бачимо, методика визначення інтегрального показника ж такою, що відсутність або негативні значення двох показників з шести значно знижують результати розрахунків (що проілюстровано на прикладі трамвайного сполучення).

Разом з тим, метро як вид транспорту є найбільш привабливим для інвесторів, бо майже повна інкасація дебіторської заборгованості доповнюється надійністю, обумовленою використанням КП «Харківський метрополітен» переважно власного капіталу. Водночас, наведені результати відображають і проблеми підземного електротранспорту, до яких належить високий рівень зношення основних засобів та низька ефективність операційної діяльності.

Показники що узагальнено характеризують тролейбусне сполучення також не можна вважати високими, оскільки зношення основних засобів тролейбусних депо є надзвичайно високим, а оборотні активи значною мірою складаються із заборгованості.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, найбільш перспективним видом транспорту і сферою інвестування щодо реалізації підприємницького потенціалу є метрополітени. Тому ми рекомендуємо керівництву метрополітенів України задіяти підприємницький потенціал своїх підприємств, спираючись на ґрунтовне наукове опрацювання цього важливого та невідкладного питання.

Література

1. Никифорок О.І. Модернізація наземних транспортних систем України : монографія. Київ : НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2014. 440 с.
2. Палант О.Ю. Стратегія системної модернізації міського електричного транспорту : монографія. Харків : Золоті сторінки, 2016. 360 с.
3. Водовозов Є.Н., Димченко О.В., Палант О.Ю., Тараруєв Ю.О. Проблеми реструктуризації підприємств наземного електричного транспорту : монографія. Харків : Золоті сторінки, 2018. 208 с.
4. Башинська І.О., Філіппов В.Ю. Проблеми та шляхи удосконалення функціонування міського пасажирського транспорту. Економіка. Фінанси. Право. 2017. № 7/1. С. 35–37.
5. Гнедіна К.В. Проблеми та перспективи розвитку міського електричного транспорту. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2017. № 74. С. 11–19.
6. Димченко О.В., Круду А.С. Обґрунтування тенденцій розвитку підприємств міського електричного транспорту у контексті євроінтеграційних процесів в Україні. Комунальне господарство міст. 2014. № 113. С. 3–9.
7. Доброва Н.В., Осипова М.М., Нечепуренко М.С. Напрями удосконалення діяльності міського електротранспорту. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 14. С. 58–64.
8. Познякова О.В., Гуляєв М.С. Оновлення логістичної інфраструктури метрополітену Києва. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 62. С. 104–111.
9. Міренський І.Г., Сосіпатов А.М. Удосконалення організації пасажирських перевезень на метрополітені. Вестник ХНАДУ. 2013. вып. 61-62. С. 162-169.

10. Анастасов М.С., Кочерыгин А.С. Развитие инновационной структуры метрополитена мегаполиса: управленческий аспект. Транспортное дело России. Сер. Экономика. 2013. С. 39-44.
11. Палант О.Ю., Стаматін В.В. Актуальні проблеми забезпечення енергозбереження в процесі впровадження інноваційної системи автоведення поїздів метрополітену. Економіко-правові проблеми розвитку та сприяння господарській діяльності в сучасних умовах: збірник наук. праць за матеріалами II Круглого столу (Харків, 17 травня 2019 р.). Харків. 2019. С. 197-202.
12. Стаматін В.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи енергозбереження на підприємствах метрополітену. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів і права: Збірник тез доповідей Міжнарод. наук.-практ. конф. (Полтава, 12 липня 2019 р.). Полтава. 2019. Ч. 2. С. 21-22.
13. Стаматін В.В., Тараруєв Ю.О. Аналіз підприємств міського електротранспорту та оцінка їх підприємницької активності. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки, №4, Том 3, 2020, С. 227-234

References

1. Nykyforuk O.I. (2014) Modernizatsiya nazemnykh transportnykh system Ukrainy [Modernization of Ukraine's land transport systems]. Kyiv : IEP NANU. (in Ukraine).
2. Palant O. (2016) Stratehiya systemnoyi modernizatsiyi mis'koho elektrychnoho transportu [Strategy of system modernization of urban electric transport]. Kharkiv: Golden Pages (in Ukraine).
3. Vodovozov Yu.N. and other (2018) Problemy restrukturyzatsiyi pidpryyemstv nazemnoho elektrychnoho transport [Problems of restructuring enterprises of land electric transport]. Kharkiv : Golden Pages (in Ukraine).
4. Bashynska I.O., Filippov V.Iu. (2017) Problemy ta shliahy udoskonalennia funktsionuvannia pasazhyrskoho pasazhyrskoho transportu [Problems and way of improving of urban passenger transport]. Ekonomika. Finansy. Pravo, no. 7/1, pp. 35-37.
5. Hnedina K.V. (2017) Problemy ta perspektyvy rozvytku mis'koho elektrychnoho transportu [Problems and prospects of urban electric transport development]. Bulletin of the Chernihiv State Technological University, no. 74, pp. 11-19.
6. Dimchenko O.V., Kurdu A.C. (2014) Obgruntuvannya tendentsiy rozvytku pidpryyemstv mis'koho elektrychnoho transportu u konteksti yevrointehratsiynykh protsesiv v Ukraini [Substantiation of tendencies of development of enterprises of urban electric transport in the context of European integration processes in Ukraine]. Municipal economy of cities, no. 113, pp. 3-10.
7. Dobrova N.V., Ospyova M.M., Nechepurenko M.S. (2017) Napryamy udoskonalennya diyal'nosti mis'koho elektrotransportu [Directions of improvement of activity of city electric transport]. Black Sea Economic Studies, vol. 14, pp. 58-64.
8. Pozniakova O.V., Huliiaiv M.S. (2018) Onovlennya lohistychnoyi infrastruktury metropolitenu Kyieva [Upgrade of logistic infrastructure of the Kyiv]. Bulletin of Economics of Transport and Industry, no. 62, pp. 104-111.
9. Mirenskiy I.G., Sosipatrov A.M. (2013) Udokonalennya orhanizatsiyi pasazhyrs'kykh perevezhen' na metropoliteni [Improvement of underground public conveyance service]. Bulletin of KhNAHU, vol. 61-62, pp. 162-169.
10. Anastasov M.S., Kocherigin A.S. (2013) Razvitiye innovatsionnoy struktury metropolitena megapolisa: upravlencheskiy aspect [The development of innovation infrastructure underground metropolis: administrative aspect]. Transport Business in Russia, pp. 39-44.
11. Palant O., Stamatyn V. (2019) Aktual'ni problemy zabezpechennya enerhozberezhennya v protsesi vprovadzheniya innovatsiynoyi systemy avtovedennya poyizdiv metropolitenu [Actual problems of ensuring energy saving in the process of implementation of the innovative system of subway trains]. Proceedings of the Economic and legal problems of development and promotion of economic activity in modern conditions: a collection of sciences. Works on the materials of the II Round Table (Ukraine, Kharkiv, May 17, 2019), Kharkiv, pp. 197-202.
12. Stamatyn V. (2019) Suchasnyy stan, problemy ta perspektyvy enerhozberezhennya na pidpryyemstvakh metropolitenu [Current state, problems and prospects of energy saving at metro enterprises]. Proceedings of the Current state, problems and prospects of economic development, accounting, finance and law: Collection of abstracts International. Scientific-practical conf. Vol. 2. (Ukraine, Poltava, July 12, 2019). Poltava. pp. 21-22.
13. Stamatyn V., Tararuev Y. (2020) Analiz pidpryyemstv mis'koho elektrotransportu ta otsinka yikh pidpryyemnyts'koyi aktyvnosti Herald of Khmelnytskyi National University. №4 (3), 2020, С. 227-234

Надійшла / Paper received: 07.11.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК: 338.24:336.153.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-57

РУЖИЦЬКИЙ І. Ю.

Національний університет «Чернігівська політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ В ІНТЕРЕСАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті розроблена концептуальна схема формування механізму економічної безпеки, що включає постановку управлінських завдань, методичні підходи до їх рішення і отримувані результати. Обґрунтована необхідність і можливість застосування цього механізму як інструменту забезпечення і підвищення стійкого розвитку на основі застосування методичних підходів до діагностики і моделювання діяльності фінансових об'єктів. Визначено, що для сучасної України фінансовий сектор залишається допоміжним, оскільки потреби в розвитку сучасної економічної інфраструктури, потужних фінансових інститутів, що дозволяють створити умови для залучення масштабних фінансових інвестицій, незначні. Проте рішення завдань подальшого прогресивного розвитку вітчизняної економіки сприятиме формування розвиненої економічної інфраструктури і її основи міжнародного фінансового центру.

Ключові слова: економічна безпека, національна економіка, національна безпека, банківська сфера, державне регулювання.

RUZHITSKY I.

Chernihiv Polytechnic National University

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF THE BANKING SPHERE IN THE INTEREST OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The article develops a conceptual scheme for the formation of the mechanism of economic security, which includes the formulation of management tasks, methodological approaches to their solution and the results obtained. Necessity and possibility of application of this mechanism as the tool of maintenance and increase of steady development on the basis of application of methodical approaches to diagnostics and modeling of activity of financial objects is substantiated. It is determined that for modern Ukraine the financial sector remains ancillary, as the needs for the development of modern economic infrastructure, powerful financial institutions that allow to create conditions for attracting large-scale financial investments are insignificant. However, the solution of the tasks of further progressive development of the domestic economy will be facilitated by the formation of a developed economic infrastructure and its foundations of the international financial center. It is substantiated that in Ukraine a specific type of financial policy, characterized by severe coercive action of the state on the sphere of money circulation, public expenditures and revenues of budget industries and institutions. With regard to the private sector, a policy of liberalization is being implemented, which, however, should not be opposed to the state, especially in the context of globalization of the world economy and financial processes. Prospects for the development of an active market of corporate control in the Ukrainian banking sector depend on the development of the market of traditional (primarily credit and deposit) banking services, increasing competition, increasing investment attractiveness of banks, reducing credit risks, creating a tax system that meets market needs, improving bank transparency. and many other factors directly or indirectly related to the reform of the economic system. 5. It is proved that, unlike the norms in other countries, the latest changes in the regulation of the financial sector of Ukraine should be not so much restrictive as to be aimed at supporting the financial sector and simplifying some procedures.

Key words: economic security, national economy, national security, banking sphere, state regulation.

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

Однією з найважливіших умов забезпечення стійкого зростання доходу держави та формування позитивних результатів її економічної діяльності є розробка та впровадження ефективного механізму забезпечення управління фінансово-економічною безпекою, який забезпечить захист фінансових об'єктів від загроз і небезпек внутрішнього та зовнішнього середовища. Державне регулювання ринку фінансових послуг, серед яких головною являється банківська система, здійснювалося на усіх етапах його розвитку, причому, незважаючи на зміну пануючих економічних теорій, методи цього регулювання залишалися постійними. Зростання трансграничних переміщень капіталу, розширення асортименту фінансових послуг, збільшення інвестицій в глобальні громадські блага, бурхливе зростання транснаціональних фінансових компаній створили нові форми суспільно-державного партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичні проблеми, пов'язані з різними аспектами механізму державного регулювання фінансового сектора, розглядалися в роботах таких авторів, як: О.І. Амоши, В.Г. Варнавського, Ю.С. Вдовенка, Б.І. Винницького, О.М. Головінова, Л.М. Івашової, Л.А. Дмитриченко, П.В. Захарченко, Є.А. Махортова, Б.О. Онищука, І.В. Петенко, О.С. Поважного, С.Ф. Поважного, М.Х. Корецького, А.О. Сосновського, С.А. Ушацького, Л.І. Федулової, С.О. Чернова, І.Г. Яненкової та інших.

Формулювання цілей статті

Метою статті є формування механізму економічної безпеки, що включає постановку управлінських завдань, методичні підходи до їх рішення і отримувані результати.

Виклад основного матеріалу дослідження

Збільшення середнього віку населення, реформа пенсійних систем змінюють політичну економію публічних фінансів. Все більше засобів витрачається на виробництво неринкових за своєю природою громадських благ. Соціальна політика держави у все більшій мірі реалізується через систему фінансових банківських послуг. Громадські фінанси визначають шляхи і засоби постіндустріального розвитку, корінної модернізації економіки.

Державне регулювання ринку фінансових банківських послуг має істотні особливості. Головна з них полягає в тому, що суб'єкти, діючі на цьому ринку, на відміну від виробників інших послуг оперують в основному, не власними ресурсами, а грошима, отриманими в довірче управління, як пай, позика і так далі. Тому управління ризиками на цьому ринку має значення не лише для виробника фінансових послуг, але і для макроекономіки, оскільки криза може викликати банкрутство не лише самого фінансового інституту, але і розвал усього ланцюжка економічних зв'язків і стосунків. Асиметрія інформації, характерна для сучасного ринку в цілому, особливо велика і небезпечна на ринку фінансових послуг, де споживач, тим більше рядовий, не може заздалегідь оцінити надійність і якість такою, що надається йому послуги [1].

Державне регулювання ринку фінансових послуг, з метою забезпечення державної економічної безпеки, набуває особливого значення в умовах його інформатизації і глобалізації, збільшення асортименту фінансових послуг і різноманіття їх виробників. Це особливо важливо в українських умовах, де клієнтами цього ринку досі були в основному юридичні, а не фізичні особи.

Економічна безпека є не лише державною проблемою. Вона – визначальна детермінанта сучасної глобальної економіки, що формується шляхом поглиблення і взаємодії транснаціоналізації і міжнародної регіональної економічної інтеграції. Глобалізація і транснаціоналізація стали визначальними домінантами розвитку світової економіки на рубежі тисячоліть. Прикметними рисами сучасної глобальної економіки є:

- вільний рух капіталу і бурхливе зростання транскордонної мобільності фінансових потоків;
- наростання фінансових дисбалансів і значна волатильність світових фінансових ринків, які зумовлюють глобальну фінансову нестабільність;
- активізація конкуренції у фінансовому секторі та консолідація глобальної банківської галузі;
- інтеграція фінансових ринків у глобальну фінансову систему [2].

Перспективи розвитку активного ринку корпоративного контролю в українській банківській сфері залежать від можливостей розвитку ринку традиційних (в першу чергу, кредитово-депозитних) банківських послуг, зростання конкуренції, підвищення інвестиційної привабливості банків, зниження ризиків кредитування, створення що відповідає потребам учасників ринку податкової системи, поліпшення транспарентності банків і багатьох інших чинників, прямо або побічно пов'язаних з реформою господарської системи. Підвищення ролі транснаціональних банків в процесі консолідації банківського і промислового капіталу є одним з найбільш помітних моментів у світовій економіці останнім часом. Транснаціональний банк - це великий універсальний банк, що виконує посередницьку роль в міжнародному русі позикового капіталу. Спирається зазвичай на мережу закордонних підприємств, контролює за підтримки держави валютні і кредитні операції на світовому ринку. Країни з розвинутою ринковою економікою активно підтримують власні транснаціональні компанії і банки, які у свою чергу створюють умови для вступу податкових засобів від широкої міжнародної діяльності, а також розширення їх економічного, а потім і політичного впливу, допомагають встановити контроль над економікою деяких зарубіжних країн. Важливе завдання нинішніх перетворень у вітчизняній фінансовій і банківській сферах необхідно бачити в тому, щоб українські великі національні і транснаціональні банки активно брали участь у формуванні глобальної економічної стратегії країни [3].

Актуальність цієї проблематики для України обумовлена двома обставинами.

По-перше, перед нею стоїть завдання оздоровлення кредитно-економічної системи, реалізація якої вимагає реструктуризації банків, їх укрупнення, аж до створення великих транснаціональних банків, здатних конкурувати з ведучими світовими банківськими структурами.

Сьогодні процес реструктуризації банків і кредитних установ протікає досить повільно, в'яло, хоча негативні наслідки економічної кризи відчуваються. Реструктуризація банківської системи в нашій країні реалізується через приєднання (поглинання), тобто інтенсивність останніх багато в чому характеризує активність реформи в банківській і кредитній сфері, використанням сучасних інструментів.

По-друге, дослідження сучасних напрямів розвитку і діяльності транснаціональних банків для України важливо тому, що, незважаючи на багато економічних, соціальних і політичних проблем, українська економіка, і в першу чергу кредитно-економічна і банківська сфера, залишається значним об'єктом інтересів зарубіжних компаній і банків. Цей інтерес наростатиме у міру відкриття банківського ринку України перед іноземним банківським капіталом. Між тим, міжнародні банківські компанії самі стикаються із зростаючими труднощами в справі мобілізації і розміщення капіталів. Ефективність мобілізації засобів транснаціональними банками визначається наступними чинниками:

- фінансові ринки швидко розростаються в інститути глобального масштабу і багато хто з них (наприклад, ринки депозитів в євровалютах, ринки іноземних валют, державних цінних паперів) стає такими ринками, які зв'язують Європу, Північну Америку і східні країни в єдину фінансову мережу, що функціонує

безперервно. Не відстають і ринки акцій, а також ф'ючерсні ринки і хеджеві ринки з розгалуженими по всьому світу операціями в прагненні задовольнити як можна більше число компаній і розширити фінансовий інструментарій;

- застарілі методи кредитування трансформуються в нові фінансові інструменти і способи мобілізації капіталу. З найбільш важливих тенденцій можна назвати позики під цінні папери і найбільші взаємні фонди. Станнім часом банки все частіше стикаються з труднощами в залученні порівняно дешевих депозитів, тому вони займаються пошуком фондів, заохочуючи таким чином усілякі фінансові інновації.

Таким чином, на міжнародному рівні банки усе більш залучаються до конкурентної боротьби за фінансові ресурси не лише один з одним, але і з тисячами інших фінансових інститутів. Багато потенційних позичальників також відкрили для себе інноваційні способи поповнення власних фондів, наприклад шляхом продажу короткострокових векселів інвесторам, не удаючись до допомоги банківських установ.

У багатьох країнах були усунені бар'єри між ділерами по операціях з цінними паперами і транснаціональними банками, чому сприяло деяке зниження державного регулювання. Подібні зміни ролей, що традиційно склалися, не дозволяють ясно бачити реальні відмінності між різними типами фінансових організацій. Свого часу великі банки були першими, хто інтернаціоналізував свої операції, ділери тільки йшли за ними, перехоплюючи багатьох клієнтів. Тому зараз багато транснаціональних банків зв'язують своє майбутнє із здатністю створити надійні основи на усіх ринках світу і пропонувати досить повний асортимент фінансових послуг, концентруючи свою увагу, в першу чергу, на операціях з цінними паперами, плануванні інвестицій, кредитуванні промисловості, лізингу, факторингу і тому подібне, вдосконаленні функціонування кореспондентських мереж, маркетингу, створенні конкурентних стратегій. Це усе має особливе значення в справі мобілізації капіталів транснаціональними банками, в розширенні ресурсної бази і в створенні нових можливостей для розміщення фінансових коштів [4]. Представляється, що головними відмінними рисами стратегії участі українських банків на зарубіжних і світовому ринках повинні стати наступні елементи: загальне бачення ринків і конкуренції; добре знання конкурентів на світових ринках; контроль за своїми операціями в загальносвітовому масштабі; здатність до гнучких і швидких зрушень у різних напрямках діяльності у разі загрози змін умов конкуренції і витіснення з ринку; розміщення капіталів з найбільшою рентабельністю; координація своєї диверсифікованої діяльності за допомогою гнучких інформаційних технологій, на базі інтегрованої мережі внутрішньобанківського обліку; об'єднання усіх своїх численних філій, дочірніх компаній і відділень в єдину міжнародну мережу із загальним управлінням і стратегією; укладання угод з іншими транснаціональними банками і компаніями в найбільш важливих областях діяльності, де інтереси можуть зіткнутися.

Сьогодні без урахування транснаціоналізації не можна підходити до проблеми банківської реформи, до питань про вдосконалення системи управління банками і ролі злиття і поглинань в справі концентрації банківського капіталу. У цьому випадку характерними рисами глобальних стратегій банків є: об'єднання капіталів, злиття, взаємні придбання активів, створення глобальних маркетингових конкурентних стратегій і систем глобальних кореспондентських стосунків і рахунків. Великі банки потрібні і на внутрішньому ринку. Як позитивний ефект концентрації капіталу необхідно, в першу чергу, розглядати створення великих банків, здатних конкурувати з Ощадбанком на ринку роздрібних послуг, а також скласти конкуренцію зарубіжним фінансовим інститутам у разі посилення їх присутності на українському ринку. До цієї проблеми впритул примикає питання про банківські картелі, консорціуми і синдикати, а також зростання філіальної мережі українських банків.

У банківській справі картельні угоди не усувають, а лише обмежують самостійність учасників і зазвичай передбачають встановлення однакових процентних ставок, проведенням однакової дивідендної політики та ін. Існують угоди між декількома банками для спільного проведення великих і вигідних фінансових операцій, які не в стані здійснити один банк (наприклад, розміщення державних позик або цінних паперів, фінансування національних і міжнародних проектів і тому подібне). Банківські трести організовуються в результаті повного злиття двох або декількох банків, коли окремі банки, що увійшли до тресту, втрачають самостійності. Багато провідних банків країн ЄС є по суті банківським трестом, що поглинув раніше самостійні національні банки. Нарешті, банківські концерни організовуються за допомогою "системи участі", тобто скупки одним банком акцій інших. В результаті багато дрібних банків, залишаючись юридично самостійними, фактично потрапляють під контроль великих банків [5]. Можна особливо відмітити певні переваги, які являються- специфічними для злиття банків, страхових компаній і пенсійних фондів:

1. Схожість технологій управління активами і оцінки ризиків.
2. Можливість об'єднання персоналу і технічних засобів, які використовуються для управління і оцінки ризиків. Як відомо програмні продукти, що використовуються для моделювання і прогнозування ризиків, а також витрати на зміст висококваліфікованого персоналу, який здійснює оцінку ризиків є досить дорогими, таким чином об'єднання бізнесів може привести до істотного скорочення таких витрат.
3. Зменшення транзакційних витрат по усьому циклу руху грошей, від їх залучення до їх розміщення.
4. Диверсифікація фінансових ризиків.

5. Для банків перевагою є додаткове залучення стабільних довгострокових ресурсів.
6. Для пенсійних фондів перевагою є можливість поліпшення якості і ефективності управління ресурсами і властивими цим ресурсам ризиками.
7. Можливість створення уніфікованої економічної торговельної марки.

У цьому контексті створення фінансових "супермаркетів" (хоч би в регіональному плані) є своєрідною формою поліпшення управління ліквідністю, оскільки компанія дістає можливість диверсифікувати як залучені кошти, так і розміщені ресурси за термінами, галузями, ефективнішим управлінням вартістю ресурсів, що притягаються і розміщуються. Окрім цього, оскільки різним сферам фінансових послуг властиві різні ризики, робота в декількох секторах фінансового ринку одночасно зменшує сумарний ризик для економічної установи. Можна запропонувати наступну схему об'єднання бізнес-інтересів на державному рівні(рис1).

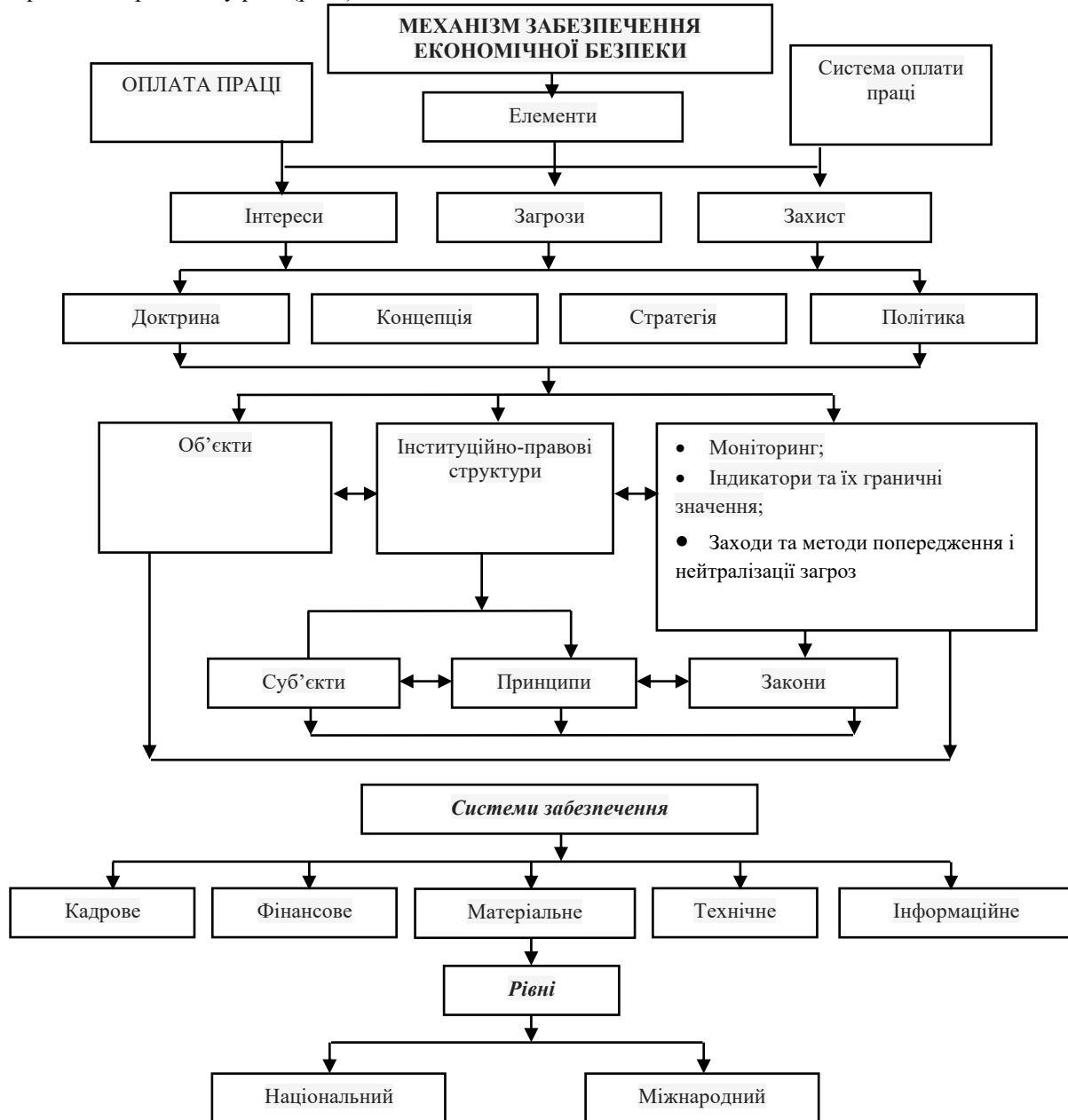


Рис.1 Механізми забезпечення економічної безпеки України

Ефективність злиття пенсійних фондів, банків, страхових і інших фінансових компаній якнайкраще підтверджується ефективною роботою ING GROUP, яка включає у себе декількох банківських установ, страхових компаній, пенсійних фондів, лізингових і трастових компаній.

У рамках діючої системи регулювання діяльності пенсійних фондів істотно обмежуються можливі напрями інвестування засобів пенсійних фондів. Тому злиття пенсійних фондів і банків надає їм можливість ефективніше розпоряджатися засобами фонду.

Світовий досвід показує, що недержавні пенсійні фонди і страхові компанії - дуже схожі інститути, тільки у страховиків ширше спектр діяльності : окрім накопичення грошей, вони ще несуть певні ризики.

В умовах України прикладами загальних схем, де ефективно може співробітничати як банк, так і страхова компанія, можуть бути:

1. Іпотечне кредитування з одночасним обов'язковим страхуванням придбаного житла.
2. Спільний бізнес по обслуговуванню міжнародного туризму, коли банк співробітнічає разом із страховою компанією і туристичною фірмою.
3. Кредитування на придбання автотранспорту і одночасне обов'язкове страхування придбаного в кредит автотранспорту.
4. Відкриття карткового рахунку з одноразовим наданням послуг медичного страхування і інших подібних послуг.

Як показує практика, страхові компанії можуть страхувати як ризик завдання шкоди житлу або автотранспорту, так і взагалі ризики неповернення кредиту або загрози життя позичальника.

Одним з важливих чинників, які стимулюють банки об'єднатися з іншими фінансовими компаніями, є тенденція зниження прибутковості банківського бізнесу, яка змушує керівників і акціонерів банків шукати нові прибуткові схеми і продукти.

Злиття банківського бізнесу із страховими компаніями і пенсійними фондами, створення на цій базі "фінансових супермаркетів" в масштабах регіону може стати для банків малого і середнього розміру єдиним способом збереження конкурентних позицій. Проявляється також тенденція інтеграції фінансових послуг наступного характеру: одна економічна послуга може в сукупності включати продукти як власне банківської установи, так і пенсійного фонду, страховою, лізинговою або факторинговою компанією.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Розроблена концептуальна схема формування механізму економічної безпеки, що включає постановку управлінських завдань, методичні підходи до їх рішення і отримувани результати. Обґрунтована необхідність і можливість застосування цього механізму як інструменту забезпечення і підвищення стійкого розвитку на основі застосування методичних підходів до діагностики і моделювання діяльності фінансових об'єктів. Визначено, що для сучасної України фінансовий сектор залишається допоміжним, оскільки потреби в розвитку сучасної економічної інфраструктури, потужних фінансових інститутів, що дозволяють створити умови для залучення масштабних фінансових інвестицій, незначні. Проте рішення завдань подальшого прогресивного розвитку вітчизняної економіки сприятиме формування розвиненої економічної інфраструктури і її основи міжнародного фінансового центру.

Література

1. Наказ Міністерства економіки України від 29.10.2013 № 1277 "Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України". URL: http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm
2. Andrusac G. Economic security – new approaches in the context of globalization. URL: https://ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2015_VII2_AND.pdf
3. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції. Інноваційна економіка. 2013. № 6. С. 336-340.
4. Мажула О.В. Критерізація економічної безпеки держави. Економіка та держава. 2015. № 11. С. 126-130.
5. Артюшок К.А. Критерії та індикатори економічної безпеки і збалансованого розвитку регіону. Збалансоване природокористування. 2016. Вип. 3 С. 59-63.
6. Economic security for a better world. URL: <https://www.socialprotection.org/gimi/gess/RessourcePDF.action?ressource.ressourceId=8670>.

References

1. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2013), Order "On approval of Methodical recommendations for calculating the economic security level in Ukraine", available at: [https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731\\$13#Text](https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731$13#Text) (Accessed 18 December 2019).
2. Andrusac, G. (2015), "Economic security – new approaches in the context of globalization", available at: [https://ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2015_VII2_\\$AND.pdf](https://ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2015_VII2_$AND.pdf) (Accessed 18 January 2019).
3. Sak, T. V. (2013), "Economic security of Ukraine: concept, structure, main tendencies", *Innovatsiyna ekonomika*, vol. 6, pp. 336-340.
4. Mazhula, O. V. (2015), "Criteria for economic security of the state", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 11, pp. 126-130.
5. Artyushok, K. A. (2016), "Criteria and indicators of economic security and balanced development of the region", *Zbalansovane prirodokoristuvannya*, vol. 3, pp. 59-63.
6. International Labour Organization (2004), "Economic security for a better world", available at: <https://www.socialprotection.org/gimi/gess/RessourcePDF.action?ressource.ressourceId=8670> (Accessed 20 December 2019).

Надійшла / Paper received: 22.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

УДК 338.32

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-58

КОБА О. В.

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

РИЗИКИ І ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

У статті визначено роль будівельної галузі в забезпеченні економічної безпеки країни, розглянуто фактори, що впливають на галузеві особливості будівельних підприємств; визначено та охарактеризовано комплекс загроз від зовнішнього й внутрішнього середовища, в якому вони перебувають. Проаналізовано сукупність класифікаційних ознак загроз економічній безпеці будівельної галузі.

Систематизовано ознаки класифікації загроз економічній безпеці будівельної галузі України в сучасних умовах господарювання. Представлено класифікацію загроз економічній безпеці будівельної галузі України, яка враховує галузеві особливості.

Встановлено, що багатокритеріальна класифікація загроз економічній безпеці будівельної галузі обумовлює складність її визначення і має бути врахована при розробці методики оцінювання стану і рівня економічної безпеки будівельної галузі та з'ясуванні механізмів запобігання й усунення можливих загроз для неї.

Ключові слова: економічна безпека; загроза, ризик, будівельна галузь.

OLENA KOBA

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»

RISKS AND THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES

The construction industry of Ukraine is one of the leading sectors of the national economy. The enterprises of the construction industry ensure the creation of economic potential and stable development of its economy.

Economic security of the construction industry is an important component of state economic security. It characterizes its ability to function properly to achieve its goals under existing external conditions and their changes within certain limits. Ensuring the economic security of the construction industry involves measures aimed at increasing the financial stability, liquidity, competitiveness of construction companies, which should be based on a detailed classification of risks and threats from the external and internal environment faced by the construction industry.

Among the main types of risks to the economic security of the construction industry of Ukraine are production, legal, political, financial, investment, personnel, information. These risks pose potential threats to the economic security of the construction industry. The list of these threats is characterized by diversity and requires their classification in order to highlight the characteristics.

Generalization of scientific approaches to the classification of threats to economic security of the construction industry allowed to identify such classification criteria as source, probability of implementation, manifestation of the source of threat, nature of impact, frequency, duration of action, degree of danger, scale of destabilization, possibility of prevention duration of destructive influence, in the direction of negative influence, level and nature of influence of factors; object of encroachment, the level of subjective assessments of the degree of development of threats.

The systematization of classification features of threats to the economic security of the construction industry indicates their significant number and causes the complexity and ambiguity of determining the economic security of the construction industry. It should be taken into account when developing a methodology for assessing the state and level of economic security of the construction industry and identifying mechanisms to prevent and eliminate potential threats to it.

Keywords: economic security, threat, risk, construction industry.

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

Будівельна галузь України - це одна із провідних галузей національної економіки країни. Підприємства будівельної галузі є активними учасниками ринку та забезпечують створення економічного потенціалу й стабільний розвиток її економіки. У зв'язку з цим забезпечення економічної безпеки будівельної галузі, виявлення можливих ризиків і загроз від зовнішнього й внутрішнього середовища, в якому вона перебуває, визначення заходів для запобігання ним і ліквідації їх наслідків є актуальним завданням в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню питань забезпечення економічної безпеки взагалі і будівельної галузі, зокрема, присвячені наукові праці Баланюка І.Ф., Варналія З.С., Дмитренка В.І., Козаченко, Колісниченка П.Т., Лойко В.В., Г. В., Момот Т.О., Онищенко В.О., Онищенко С.В., Федосова О.В., Чорної М.В.

Ризики та загрози, з якими стикаються будівельні підприємства при здійсненні господарської діяльності розглянуто у роботах: Вітлінського В. В., Грачова В. В., Дмитренка В.І., Круціна В. С. та ін.

Як зазначає Коваленко В.В. [1] для запобігання загрозам економічній безпеці підприємств та мінімізації їх впливу, потрібно заздалегідь передбачити заходи та методи, що забезпечать вчасне виявлення

ризикової ситуації та ліквідацію її причин. Для цього суб'єкти господарювання повинні створювати власну систему економічної безпеки, яка шляхом своєчасного виявлення та ліквідації можливих ризиків забезпечить ефективне функціонування підприємства в умовах жорсткої конкуренції.

Система економічної безпеки будівельних підприємств, вважає Андрієнко В.М. [2], повинна поєднувати фінансові, юридичні, технічні, інформаційні, силові, засоби захисту будівельних підприємств від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх небезпек і загроз.

Саме в ідентифікації загроз вбачають перший крок в управлінні ними Коренюк П.І. та Чекалова Н.Е [3]. Вони вважають, що аналіз галузевих ризиків дозволяє виявити резерви розвитку як окремих галузей, так і економіки в цілому, а визначення факторів, які створюють загрозу економічній безпеці країни та галузям економіки, дає змогу здійснювати ефективне управління національним господарством.

Волинець І.Г. [4] стверджує, що створення системи економічної безпеки можливе у разі застосування механізму, заснованого на використанні бюджетного планування, яке у діяльності підприємств будівельної галузі забезпечить оперативне одержання інформації; підвищить адаптованість до змін зовнішнього середовища; дозволить прогнозувати ситуації, що складаються на будівельному ринку.

На думку Дзюбіної А.В., Боцман Ю.С. [5], основою формування механізму управління ризиками у будівництві має стати створення системи централізованого контролю над впливом ризикових факторів на процес будівництва, ідентифікація та ранжування ризиків разом зі встановленням пріоритетів черговості щодо формування комплексу заходів з їх мінімізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Таким чином аналіз публікацій науковців доводить, що залишаються актуальними і вимагають подальшого розгляду питання систематизації ризиків і загроз економічній безпеці будівельної галузі з метою запобігання ним та забезпечення ефективного функціонування будівельної галузі в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті

Метою статті є систематизація загроз від зовнішнього й внутрішнього середовища, з якими стикається будівельна галузь.

Виклад основного матеріалу

Економічна безпека будівельної галузі як стратегічно важливої для економіки країни галузі є важливою складовою державної економічної безпеки. Під економічною безпекою будівельної галузі – науковці розуміють її здатність нормально функціонувати для досягнення своїх цілей при існуючих зовнішніх умовах і їх змінах в певних межах. Нормальним вважається таке функціонування, яке забезпечує досягнення поставлених цілей оптимальним або максимально наближеним до нього шляхом. Економічна безпека будівельної галузі – це кількісна або якісна характеристика стану будівельного комплексу, що дозволяє оцінити його економічну стійкість. Забезпечення економічної безпеки будівельної галузі передбачає заходи, спрямовані на підвищення фінансової стійкості, ліквідності, конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Виходячи з цього, можна виділити такі основні види ризиків економічної безпеки будівельної галузі України (таблиця 1).

Таблиця 1

Ризики економічній безпеці будівельної галузі України

Види ризиків	Характеристика ризику
Технологічні	Пов'язані з можливістю негативного впливу матеріально-технічної бази будівельної галузі на якість і конкурентоспроможність будівельної продукції, формування системи управління якістю, забезпечення вимог безпеки збудованих об'єктів
Фінансово-економічні	Характеризують ймовірність зниження доходу через відсутність доступності до кредитних ресурсів, високий рівень корупції при розподілі фінансових ресурсів, відсутність податкових пільг
Інвестиційно-інноваційні	Пов'язані з недостатнім рівнем інвестицій та впроваджених інновацій у розвиток будівельної галузі
Кадрово-інтелектуальні	Виникають через нестабільність кадрового потенціалу, недостатній рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами, неналежний рівень відповідальності і свідомості кадрового складу
Виробничі	Характеризують ймовірність втрати доходу через псування товарно-матеріальних цінностей, що зберігаються безпосередньо на будівельних майданчиках, помилки проектування і планування, прихований брак матеріалів, несприятливі погодні умови
Інформаційні	Виникають через проблеми зі збором та аналізом необхідної для функціонування інформації, прогнозуванням на її основі тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів у межах галузі
Політичні	Являють собою ризики, пов'язані зі змінами в правовому полі держави

Перераховані ризики можуть створювати потенційні загрози економічній безпеці будівельної галузі, серед яких варто виділити:

- нанесення збитку техніці, об'єкту будівництва, псування та крадіжки товарно-матеріальних цінностей, що зберігаються безпосередньо на будівельних майданчиках;
- виробничий травматизм;
- загроза появи браку, в тому числі прихованого;
- несприятливі погодні умови;

- помилки проектування і планування;
- недобросовісна конкуренція у всіх її проявах
- загострення конкуренції на світовому ринку;
- корупція та внутрішнє шахрайство;
- технологічне відставання будівельної галузі України від рівня будівельної продукції закордонних країн;
- зниження якості виконуваних робіт;
- фактор погодних ризиків;
- фінансово-економічна криза;
- втрата інвесторів через складну політичну та економічну ситуації в Україні;
- недосконалість законодавства та нормативної бази;
- зниження рівня керованості процесом будівництва на віддалених об'єктах;
- зростання транспортних ризиків.
- недосконалість системи обліку і контролю:
- некваліфіковане ведення обліку і контролю, тощо.

Як бачимо, перелік загроз економічній безпеці будівельної галузі характеризується різноманітністю, що потребує їх класифікації з метою виділення характерних рис (рисунок 1).

Однією з основних ознак класифікації, яку виділяють науковці, слід вважати поділ загроз за джерелом їх виникнення на внутрішні (зумовлені недоліками сформованої системи економічної безпеки) та зовнішні (обумовлені впливом чинників з-поза меж цієї системи). Варто зазначити, що внутрішні негативні прояви та, як наслідок, загрози можуть виникати на мікро- (рівень особи, підприємства), мезо- та макrorівнях ієрархії управління економікою та бути наслідком недосконалого державного управління. Водночас зовнішні загрози здебільшого є проявом тіньового сектора ринку, зовнішніх ринків та інтеграційних дій, в яких беруть участь органи державного управління. На нашу думку, відмінність між внутрішніми і зовнішніми загрозами полягає у тому чи зумовлені вони діями (бездіяльністю) суб'єктів системи економічної безпеки чи інституціями її зовнішнього середовища. Зовнішнім загрозам важко запобігти чи протистояти, але їх можна передбачити та спрогнозувати можливі негативні наслідки шляхом розроблення стратегічних або тактичних планів. Загрози внутрішнього характеру можуть бути подолані шляхом прийняття тактичних управлінських рішень, зокрема таких, пошук нових контрагентів, збільшення обсягів виробництва, зміни технології виробництва, збільшення заробітної плати, запровадження соціальних стандартів, запровадження програм підвищення кваліфікації персоналу, тощо.

Важливо розрізнити потенційні загрози, за яких існує ймовірність завдання певної шкоди (збитку) економічній безпеці, але її масштаби не становлять небезпеки для реалізації національних економічних інтересів, та реальні, у разі яких завдається значна шкода (збиток) економічній безпеці, масштаби якої перешкоджають реалізації національних економічних інтересів. Потенційна загроза має бути попереджена з метою недопущення її негативного впливу, реальна ж загроза потребує негайної реакції з боку органів державної влади шляхом застосування конкретних заходів прямої протидії загрози з метою мінімізації її деструктивного впливу на економічну безпеку та запобігання її переростання у реальну небезпеку.

За масштабами дестабілізації загрози будівельної галузі можуть набувати загальнонаціонального масштабу - загальнонаціональні, вони стосуються всіх суб'єктів економічної безпеки галузі (наприклад, у разі зміни законодавчої чи нормативної бази), локалізуватися за окремими складовими економічної безпеки й зачіпати інтереси певних груп суб'єктів економічної безпеки – локальні (наприклад, техногенні аварії) чи носити індивідуальний характер – індивідуальні, що перешкоджають реалізації економічних інтересів окремих суб'єктів економічної безпеки [6].

Джерела загроз – це явища, процеси, події, юридичні чи фізичні особи, держави, що створюють небезпеку, породжують (продукують) загрозу.

Залежно від прояву джерела загрози розрізняють загрози з традиційною формою реалізації та з нетрадиційною формою реалізації. Така класифікація загроз дозволяє попереджати їх виникнення. Найчастіше зустрічаються традиційні форми реалізації загроз, пов'язані з дією різного роду економічних інструментів в умовах ринкових відносин, які досить часто використовують для завдання збитків конкурентам економічними методами. Нетрадиційні форми реалізації загроз полягають у цілеспрямованій дезорганізації системи економічної безпеки шляхом здійснення організованих економічних атак державними або недержавними суб'єктами.

Всі джерела загроз мають різну ступінь небезпеки, яку можна кількісно оцінити, провівши їх ранжирування. Так, особливо небезпечні (з максимальним рівнем впливу), небезпечні (з середнім рівнем впливу) та потенційно небезпечні (з мінімальним рівнем впливу).

Залежно від можливості впливу на загрози та джерела їх виникнення загрози розподіляють на керовані та некеровані. Така класифікація відображає можливість локалізації наслідків загроз. На керовані несприятливі події можна впливати. При цьому засоби впливу можуть бути напрацьовані і виражатись у комплексі стратегічних, тактичних і оперативних управлінських дій і інституційних перетворень.

Некеровані загрози не підлягають прямому впливу. Вони відображають загрози загального рівня розвитку ринкових відносин у країні. Прикладами таких загроз можуть виступати: монополізація економіки, захоплення частки ринку іноземними компаніями, динамічність зміни законодавства, високий рівень корупції, тощо.

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

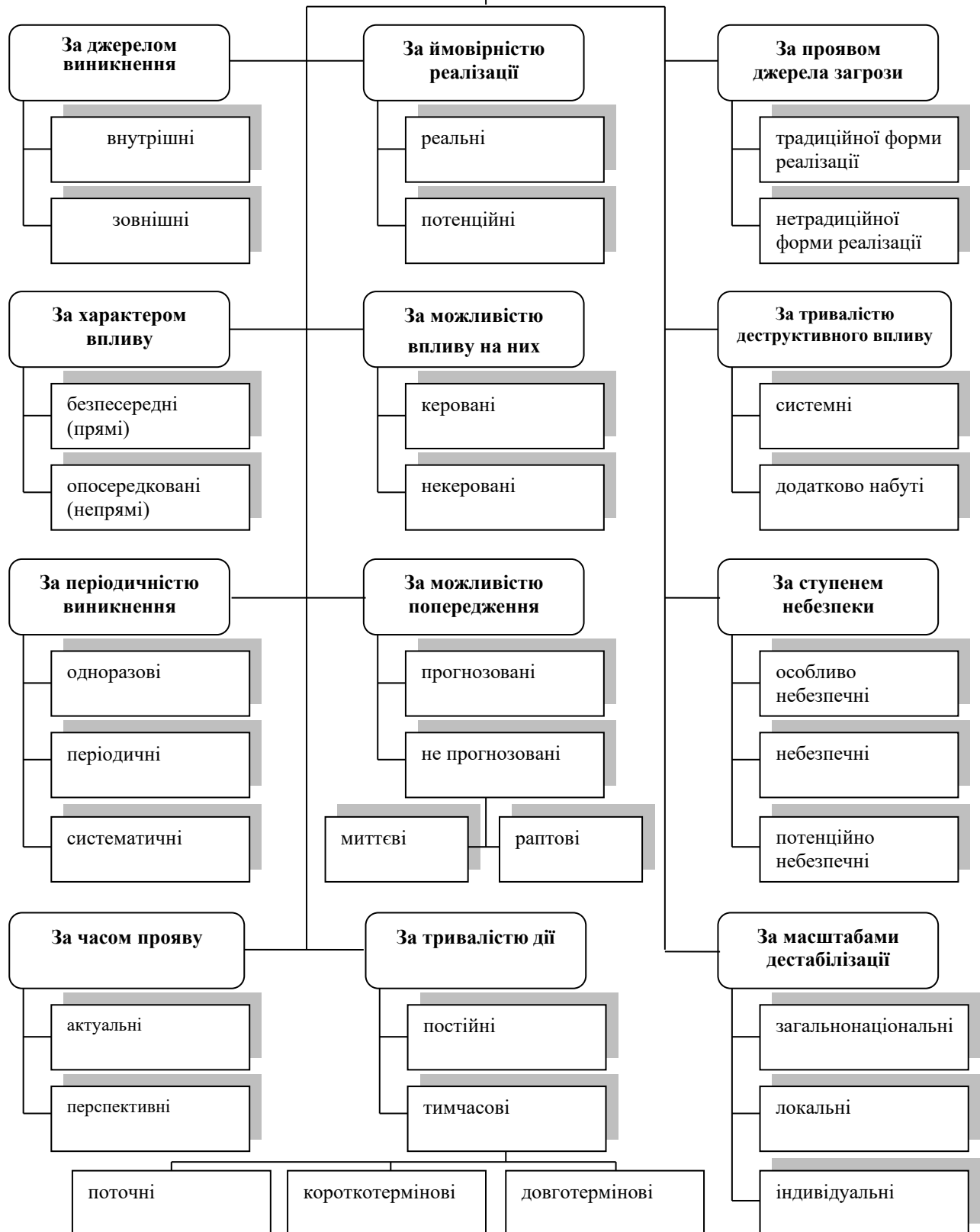


Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці будівельного підприємства

Джерело: побудовано автором

Відповідно до особливостей виникнення, загрози економічній безпеці поділяють за можливістю попередження та періодичністю виникнення, а також за часом прояву. За можливістю попередження загрози економічній безпеці можуть бути: прогнозовані, які можна передбачити за допомогою аналізу тенденцій основних макроекономічних показників, та непрогнозовані, що включають: раптові, для яких характерна короткотерміновою дія джерела загрози, й миттєві, які виникають в результаті непрогнозованих явищ і подій.

Більшість прогнозованих загроз носить внутрішній характер та стосуються неналежного рівня професійної підготовленості управлінського персоналу, керівників органів державної влади, негативних кон'юнктурних змін на ринку та в економіці, які лише зароджуються чи ще не набули рівня критичного руйнівного впливу на безпеку особи, суспільства, підприємства, підприємництва, галузі та економіки загалом.

Загрозами, що неможливо попередити, є ті, що носять форс-мажорний характер. Це несприятливі кліматичні умови; дія природних чинників на будівельний комплекс; військові, фізичні втручання; інші не передбачувані та непереборні впливи. Для мінімізації їх негативної дії передусім необхідно використовувати практику страхування. До загроз, які можна частково попередити, необхідно віднести суттєві системні трансформації, які виникають (розвиваються) на основі об'єктивного нераціонального розвитку (спаду) економіки, галузевих змін (деформацій) та інших загальних макроекономічних параметрів. Докорінно змінити напрям розвитку таких явищ важко, проте, вважаємо, що до переліку завдань органів державного управління необхідно включати мінімізацію негативних наслідків таких ризиків.

Окремі загрози за періодичністю виникнення можуть мати систематичний (систематичні) або періодичний характер (періодичні) і проявлятися постійно чи через певні проміжки часу, тобто бути багаторазовими, а інші загрози можуть виникати раптово, існувати протягом тривалого періоду часу (або постійно) – одноразові (суттєва зміна законодавства країни, посилення конкуренції між виробниками однорідної продукції і т. ін.).

Залежно від часу прояву деструктивного впливу загрози класифікують на актуальні та перспективні, негативний вплив яких проявляється через значний проміжок часу після їх настання, на відміну від актуальних.

Відповідно до тривалості деструктивного впливу виокремлюють системні, що обумовлені відсутністю адекватних заходів з реагування на їх виникнення, та додатково набуті загрози, які є наслідком кризових ситуацій [7].

За тривалістю дії розрізняють постійні та тимчасові загрози. За умов ефективної системи забезпечення економічної безпеки загрози мають тимчасовий характер і можуть бути поточними, коротко- або довготерміновими (залежно від періоду їх ліквідації). Система своєчасного виявлення та передбачення загроз не дає їм змогу перетворюватися з тимчасових на постійні.

За механізмом впливу загрози розподіляють на прямі (безпосередні) та непрямі (опосередковані). Прямі загрози за будь-яких умов призводять до негативних наслідків. Непрямі загрози тільки за наявності додаткових умов, що склалися у зовнішньому та внутрішньому середовищі об'єкта безпеки, чинять негативний вплив.

Наведена систематизація загроз відповідає широкому спектру поняття «економічна безпека». Вона відображає значну кількість загроз стійкості досліджуваної системи і потребує комплексного підходу до діяльності, яка повинна проводитись для її зміцнення. Разом з тим до невід'ємних класифікаційних ознак загроз економічній безпеці будівельної галузі можна віднести такі:

- за напрямом негативного впливу,
- за рівнем та характером впливу чинників;
- за об'єктами посягань: інформація, ділова репутація, матеріальні і нематеріальні активи, персонал, фінанси [8];
- за рівнем суб'єктивних оцінок (несвідомі, уявні, завищені, адекватні, занижені [9];
- за характером реалізації (цілеспрямовані та стихійні (випадкові) [9];
- за ступенем розвитку загроз (загрози на стадії виникнення, експансії, стабілізації та ліквідації) [10];
- за джерелом походження (об'єктивні – виникають незалежно від участі та волі суб'єктів; суб'єктивні – навмисні або ненавмисні дії людей, державних органів влади; конкурентна боротьба, промислове шпигунство та інше, що впливає на бізнес-середовища організації).

Так, за напрямками негативного впливу є загрози життєво важливим інтересам суб'єктів системи економічної безпеки. Це передусім права і здоров'я громадян, їх власність; інноваційний потенціал; виробничі, кластерні та коопераційні зв'язки; територіально-галузеві комплекси; порядок державного управління.

Важливо зазначити, що групи інтересів суб'єктів системи економічної безпеки підприємництва є взаємозалежними і взаємообумовленими. Так, якщо завдається шкода (чи створюється реальна загроза життю, здоров'ю, добробуту) окремій особі чи її сім'ї, то це стримує активізацію процесів розвитку

підприємництва, знижує рівень ділової активності населення; створює конкретні загрози стійкості суб'єктів підприємництва (чи їх сукупності); призводить, як правило, до негативних соціальних наслідків (пов'язаних із зростанням соціальної напруги, безробіття, погіршенням рівня та якості життя населення і т. ін), тому зачіпає інтереси значної частини суспільства.

За рівнем та характером впливу чинників розрізняють: незначні ризики (які суттєво впливають на фінансові втрати окремого підприємства, галузі чи території держави, проте не критичної маси підприємств); допустимі (які зачіпають інтереси значної кількості підприємств); критичні (щодо інтересів кількості підприємств галузі, території та держави загалом); катастрофічні для соціально-економічного розвитку держави (які призводять до суттєвих структурних та галузевих деформацій економіки, спаду обсягів ВВП тощо).

Розглянуті загрози економічній безпеці будівельної галузі можна вважати традиційними (класичними). На відміну від них у посттрансформаційний період посилюється дія об'єктивних загроз, які зумовлені конфліктом інституційних інтересів (органів державного управління та представників підприємництва; державних службовців та громадських і політичних об'єднань; підприємництва і суспільства, особи тощо).

Неналежний державний контроль в такій ситуації призводить до виникнення неоднозначних поглядів на загальний спільний інтерес розвитку суспільства. У зв'язку з чим знижується рівень монополізації державного управління, а особистісний інтерес часто становить основну мотивацію відносин, формує орієнтири для учасників ринку, що провокує виникнення таких системних загроз, як: формування олігархічних структур, монополізація економіки та суспільного життя, критична політизація економіки.

Крім монополізації економіки та розвитку олігархічних утворень, можуть виникати загрози, пов'язані з можливістю нелегітимного формування власності, які перешкоджають подальшому розвитку галузі. Це створює передумови для формування системи господарювання, в якій ринкові інструменти діють недостатньо ефективно, не створюються прозорі та рівні для всіх суб'єктів господарювання правила економічної поведінки; неефективно використовується ресурсний потенціал, не запроваджуються інноваційні та ресурсощадні технології.

Суттєвою загрозою будівельної галузі в сучасних умовах є також корупція. Корупційні дії часто призводять до криміналізації суспільства і економіки, що в подальшому створює передумови інституційного закріплення структур, які за допомогою корупційно-злочинних технологій замінюють органи державного управління [11].

Розвиток корупції, відсутність дієвих заходів боротьби з нею ускладнює перехід суб'єктів підприємництва з тіньової економіки в легальну. Також перешкодами легалізації економіки часто стають: наявність трансакційних видатків у разі розриву нелегальних стосунків; збільшення обсягів та рівня видатків під час ведення легітимної підприємницької діяльності; ускладнення доступу суб'єктів господарської діяльності до дефіцитних державних та суспільних екстерналій тощо.

Виявлення та класифікація загроз сприяє розробці заходів забезпечення економічній безпеці будівельної галузі. Доцільно специфіку розглянутих загроз визначати з урахуванням функціональних складових системи економічної безпеки будівельної галузі.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Проведена систематизація класифікаційних ознак загроз економічній безпеці будівельної галузі свідчить про їх значну кількість, що обумовлює складність та неоднозначність визначення економічної безпеки будівельної галузі. Розглянута класифікація має бути врахована при розробці методики оцінювання стану і рівня економічної безпеки будівельної галузі та визначенні механізмів запобігання й усунення можливих загроз для неї.

Література

1. Коваленко В.В. Ризики в системі економічної безпеки підприємства та засоби їх нейтралізації. Вчені записки Університету «КРОК». 2018. №3 (51). С. 175-180.
2. Андрієнко В.М. Специфічні види загроз та особливості організації забезпечення економічної безпеки будівельних підприємств. Ефективна економіка. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2368> (дата звернення 20.01.2020 р.).
3. Волинець І.Г. Класифікація загроз та шляхи забезпечення економічної безпеки будівельних підприємств. Scientific Notes of Lviv University of Business and Law. 2020. Вип. 24. С. 4-9.
4. Коренюк П.І., Чекалова Н.Е. Управління конкурентоспроможністю будівельної галузі в сучасних умовах. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 15. С. 88-97.
5. Дзюбіна А.В., Боцман Ю.С. Напрями мінімізації ризиків у сфері будівництва. Ефективна економіка. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/72.pdf (дата звернення 20.01.2020 р.).
6. Pugach A. A., Matkovskiy A. V. Analysis the Threats to Economic Security of Ukraine in Modern Conditions of Functioning the National Economy. European Applied Sciences. Germany, 2014. № 2. pp. 196.

7. Пугач О. А. Класифікація та систематизація загроз економічній безпеці держави в системі національної безпеки. Економіка і організація управління. 2014. № 1(17)–2(18). С. 209–217.
8. Мігус І.П., Лаптев С.М. Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання. Ефективна економіка. 2011. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=821> (дата звернення 20.01.2020 р.).
9. Манцуров І.Г. Побудова ієрархічної структури складових економічної безпеки підприємств. Ефективна економіка. 2011. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=680> (дата звернення 20.01.2020 р.).
10. Жураківський Є.С. Систематизація ризиків та загроз економічній безпеці аграрної галузі України. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 12. С. 39-43. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2015/10.pdf
11. Varnalii Z., Onyshchenko S., Maslii O., Filonych O. Prerequisites for shadowing and corruption in the construction business of Ukraine. Lecture Notes in Civil Engineering. 2020. Volume 181. P. 793–808. DOI:https://doi.org/10.1007/978%2D3%2D030%2D85043%2D2_73.

References

1. Kovalenko V.V. (2018) Ризики в системі економічної безпеки підприємства та засоби їх нейтралізації. *Ryzyky v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva ta zasoby yikh neutralizatsii* [Risks in the system of economic security of the enterprise and means of their neutralization]. Academic notes of KROK University. no. 3 (51), pp. 175-180.
2. Andriienko V.M. (2012). Spetsyfichni vydy zahroz ta osoblyvosti orhanizatsii zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky budivnykh pidpriemstv. [Specific types of threats and features of the organization of economic security of construction companies]. *Efficient economy*. no. 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2368> (accessed: 20.01.2020 p.).
3. Volynets I.H. (2020). Klasyfikatsiia zahroz ta shliakhy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky budivnykh pidpriemstv. [Classification of threats and ways to ensure the economic security of construction companies]. *Scientific Notes of Lviv University of Business and Law*. no. 24. pp. 4-9.
4. Koreniuk P.I., Chekalova N.E. (2017). Upravlinnia konkurentospromozhnistiu budivnoi haluzi v suchasnykh umovakh. [Managing the competitiveness of the construction industry in modern conditions]. *Global and national economic problems*. no. 15. pp. 88-97.
5. Dziubina A.V., Botsman Yu.S. (2018). Napriamy minimizatsii ryzykiv u sferi budivnytstva. [Directions for minimizing risks in the field of construction]. *Efficient economy*. no. 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/72.pdf (accessed: 20.01.2020 p.).
6. Pugach A. A., Matkovskiy A. V. (2014). Analysis the Threats to Economic Security of Ukraine in Modern Conditions of Functioning the National Economy. *European Applied Sciences*. Germany. no. 2. pp. 196.
7. Puhach O. A. (2014). Klasyfikatsiia ta systematyzatsiia zahroz ekonomichnii bezpetsi derzhavy v systemi natsionalnoi bezpeky. [Classification and systematization of threats to the economic security of the state in the national security system]. *Economics and organization of management*. no. 1(17)–2(18). pp. 209–217.
8. Mihus I.P., Laptiev S.M. (2011). Neobkhdnist rozmezhuвання поніат «zahroza» ta «ryzyk» pry diahnostytsi ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia. [The need to distinguish between "threat" and "risk" in the diagnosis of economic security of economic entities]. *Efficient economy*. no. 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=821> (accessed:20.01.2020 p.).
9. Mantsurov I.H. (2011). Pobudova iierarkhichnoi struktury skladovykh ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv. [Building a hierarchical structure of components of economic security of enterprises]. *Efficient economy*. no. 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=680> (accessed:20.01.2020 p.).
10. Zhurakivskiy Ye.S. (2015). Systematyzatsiia ryzykiv ta zahroz ekonomichnii bezpetsi ahrarnoi haluzi Ukrainy. [Systematization of risks and threats to economic security of the agricultural sector of Ukraine]. *Investments: practice and experience*. no. 12. pp. 39-43. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2015/10.pdf
11. Varnalii Z., Onyshchenko S., Maslii O., Filonych O. (2020). Prerequisites for shadowing and corruption in the construction business of Ukraine. *Lecture Notes in Civil Engineering*. Vol. 181. pp. 793–808. DOI:https://doi.org/10.1007/978%2D3%2D030%2D85043%2D2_73

Надійшла / Paper received: 27.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?page_id=35



Підп. до друку 29.12.2020. Ум. друк. арк. 29,44. Обл.-вид. арк. 26,15.
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.