

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 152

Дніпро
ПДАБА
2019

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол № 5 від 24.12.2019 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видає Міністерством юстиції України 17.05.07р.
Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :
<http://journals.indexcopernicus.com/+,p3843,3.html>
GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:
<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:
доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.е.н. Булатова О.В.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Дугінець Г.В.,

д.е.н. Каховська О.В.,

к.е.н. Фісуненко П.А.,

к.е.н., Чала В.С.,

к.е.н. Черчата А.О.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282
ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №152. –
Дніпро: ПДАБА, 2019. – 249с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологізбережуючого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітніх функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336
ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2019

ЗМІСТ

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Гончаренко В. В., д.е.н., Бабенко В. О., д.е.н., Пантелеймоненко А. О., д.е.н., Пожар А. А., к.е.н., ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ КИТАЮ.....</i>	5
<i>Дугінець Г. В., д.е.н., Мазаракі Н. А., д.ю.н. ПРЕФЕРЕНЦІЙНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК СКЛАДОВІ НОВОГО СВІТОВОГО ПОРЯДКУ</i>	17
<i>Нямецук Г. В., к.е.н. КРИХКІСТЬ ЯК СТРАТЕГІЧНА ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНИХ ЕКСПОНЕНТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....</i>	29
<i>Пишк-Ковальська О. О., к.е.н., Змієвський В. П. МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ, ШО ЗДІЙСНЮЮТЬ МІЖНАРОДНІ ВАНТАЖНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ НА ПРИКЛАДІ ПП «ВМВ – ТРАНС».....</i>	43
<i>Хвостіков А. І. РОЗРОБКА КОГНІТИВНОЇ СХЕМИ СУТНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....</i>	56

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Азьмук Н. А., к.е.н. ЗАЙНЯТІСТЬ ЧЕРЕЗ ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ – НОВА РЕАЛЬНІСТЬ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ: ВИКЛИКИ ТА СТРАТЕГІЇ АДАПТАЦІЇ.....</i>	66
<i>Здір В. А., к.е.н., Кулик Ю. М., Глигало Н. А. ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ.....</i>	81
<i>Орловська Ю. В., д.е.н., Ількова Н. В. РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ.....</i>	93
<i>Потапенко Т. П. ОЦІНКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ</i>	104

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА
ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Верескун М. В., д.е.н., Колосок В. М., д.е.н., Захаров С. В., к.т.н. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ... </i>	114
<i>Головаш О. В. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ».....</i>	131
<i>Дерев'янюк О. Г., д.е.н. РЕПУТАЦІЯ ВИРОБНИКІВ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....</i>	142
<i>Мельник О. В. МЕНТАЛЬНО-КОГНІТИВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	151

<i>Прушківська Е. В., д.е.н., Демченко В. С.</i> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ АВІАБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	164
<i>Фісуненко П. А., к.е.н.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ, ФУНКЦІЇ, МЕТОДИ, ЗАСОБИ.....	176

ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

<i>Бабенко В. А., к.і.н.</i> РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ФОРМУВАННІ ФАХОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	204
<i>Петренко Л. А, к.е.н.</i> ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ «УНІВЕРСИТЕТ-БІЗНЕС» В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	214

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

<i>Мельник І. М.</i> АНАЛІЗ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ.....	234
--	-----

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 658.14/17:330.341

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ КИТАЮ

DOI 10.32782/2224-6282/152-1

JEL: F63, F64, O31, O53

Гончаренко В. В., д.е.н.,**Бабенко В. О., д.е.н.,***Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна***Пантелеймоненко А. О., д.е.н.,***Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава***Пожар А. А., к.е.н.***Полтавський університет економіки і торгівлі*

У статті проаналізовано особливості інноваційного розвитку відновлювальної енергетики Китаю після прийняття у 2005 році закону «Про відновлювальну енергію в КНР». Показано важливість комплексного підходу до стимулювання інновацій з боку держави, який включав не тільки певні податкові та кредитні пільги для бізнесу у цій сфері, а й створення спеціального державного Фонду підтримки розвитку відновлюваної енергії. Встановлено, що підтримка з боку держави науково-технічних досліджень та їх впровадження, зробили Китай одним із світових лідерів відновлювальної енергетики, який за обсягами генерації сонячної енергетики обігнав США у 2015 році, а Європу – у 2018 році. Проаналізовано темпи зростання генерації відновлювальної енергетики Китаю за останні 10 років, показано місце Китаю у порівнянні з іншими країнами. Показано форми підтримки інноваційної діяльності і наукових досліджень у сфері відновлювальної енергетики, а також проаналізовано обсяги патентних заявок Китаю у відновлювальній енергетиці. Обґрунтовано, що продумана державна політика та державні інвестиції у розвиток енергетичних інновацій, зроблені урядом Китаю на початкових етапах, дозволили залучити значно більші приватні інвестиції у відновлювальну енергетику, що підняло її на новий рівень якості. Встановлено, що за 15 років Китай перетворився із споживача інноваційних технологій на визнаного світового лідера інновацій, увійшовши до першої п'ятірки за заявками на патенти у сфері відновлюваної енергії (2659 патентів за останні 10 років). Китай планує подальший інноваційний розвиток відновлюваної енергетики та збільшення її частки в енергетичному балансі. У статті продемонстровано форми підтримки розвитку інноваційних та відновлюваних джерел енергії у КНР, а також структуру патентів на відновлювану енергію. За цими показниками Китай займає 3 місце в світі після Японії та США за останні 5 років. Встановлено, що Китай має досить амбітні плани щодо розвитку відновлюваної енергії. У пропозиціях для нового п'ятирічного плану розвитку країни (2021-2025) та на період до 2050 року, передбачено, що сонячна та вітрова енергія повинні забезпечити 58% виробництва електроенергії у 2035 р. та 73% у 2050 році.

Ключові слова: інновації; інноваційний розвиток; відновлювальна енергетика; відновлювальні джерела енергії; «зелена» енергетика; енергетичний сектор; Китай; КНР

© Гончаренко В. В., д.е.н., Бабенко В. О., д.е.н., Пантелеймоненко А. О., д.е.н., Пожар А. А., к.е.н., 2019

UDC 658.14/17:330.341

CHINA INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY

DOI 10.32782/2224-6282/152-1

JEL: F63, F64, O31, O53

Honcharenko V., Dr. of Econ. Sc.,**Babenko V., Dr. of Econ. Sc.***V.N. Karazin Kharkiv National University***Panteleimonenko A., Dr. of Econ. Sc.,***Poltava State Agrarian Academy***Pozhar A., PhD in Economics***Poltava University of Economics and Trade*

The main features of innovative development of renewable energy in China after the adoption of *the Law on Renewable Energy in China* in 2005 have been analyzed in the article. The importance of a comprehensive approach to state stimulating of innovations, which included not only certain tax and credit privileges for businesses in this field, but also creation of special state fund to support the development of renewable energy has been demonstrated. It has been determined that state support for scientific and technological research and its implementation made China one of the world leaders in renewable energy, which by volume of solar energy generation overtook the US in 2015, and Europe in 2018. The growth rate of China's renewable energy generation over the past 10 years has been analyzed. China's position has been shown compared to other countries'. It has been reasonably concluded that thoughtful state policy and public investment in development of energy innovations made by Chinese government in the initial stages attracted much larger private investment in renewable energy sector, which raised it to new level of quality. It has been established that in 15 years, China has evolved from consumer of innovative technologies into recognized global innovation leader, entering the top five in patent applications for renewable energy inventories (2,659 patents in the last 10 years). China plans further innovative developing of renewable energy, to enhance its share to 73% by 2050. The forms of support for innovation and renewable energy research, as well as the scope of China's patent applications in renewable energy have been demonstrated in this article. According to these indicators, China has ranked 3rd place in the world after Japan and the USA in the last 5 years. China's prediction approaches to development of renewable energy have been demonstrated for the new five-year country development plan (2021-2025), and for the period up to 2050, according to which solar and wind energy should provide 58% of electricity production in 2035 and 73 % in 2050.

Keywords: innovation; innovative development; renewable energy; renewable energy sources; Green energy; the energy sector; China; People's Republic of China

Актуальність. Історія людства нерозривно пов'язана із пошуком нових, більш потужних і ефективних джерел енергії. Розвиток не тільки окремих країн, а й усієї людської цивілізації і по сьогоднішній день знаходиться у прямій залежності від успішності цього процесу. Енергетичний сектор значною мірою визначає стан економіки кожної країни, а впровадження нових інноваційних підходів у цій сфері робить економіку більш ефективною і конкурентоспроможною. Найбільш інноваційними змінами в енергетичному секторі світової економіки

останніх двох десятиліть стало впровадження і поступове збільшення частки відновлювальної енергетики в енергетичному балансі багатьох країн світу. Інноваційні технології не тільки дозволили використовувати на благо людства нові, екологічно чисті види енергії – сонячну, вітрову, біо-, геотермальну та інші, а й зробили їх порівняно дешевими та максимально наближеними до споживача. Тому багато країн останнім часом почали активно впроваджувати інновації для перебудови свого енергетичного сектора у напрямку суттєвого збільшення частки відновлюваних видів енергії. Одним із беззаперечних лідерів цього процесу став Китай, який в останнє десятиліття розвивався надзвичайно швидкими темпами. У зв'язку з цим, дослідження досвіду Китаю в інноваційному розвитку енергетичного сектора економіки є досить актуальним і представляє значний науковий інтерес.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблематикою відновлювальної енергетики займаються С.Кудря [2], Н.Пришляк [4], В. Мачулін [3], О. Дячук [1], О. Стоян [5] та багато інших українських науковців. В їх роботах досить ґрунтовно досліджено різноманітні аспекти відновлювальної енергетики, досвід інших країн. Однак, досвід Китаю, особливо в контексті інноваційного розвитку відновлювальної енергетики, залишиється недостатньо вивченим сучасною вітчизняною економічною наукою.

Мета статті полягає у аналізі розвитку енергетичного сектора економіки Китаю в контексті впровадження інноваційних технологій у сфері відновлювальної енергетики.

Виклад основних результатів дослідження. Першим суттєвим поштовхом для інноваційного розвитку сектора відновлювальної енергетики став базовий Закон «Про відновлювальну енергію в КНР», прийнятий у 2005 році [16], який створив важливі передумови для швидкого розвитку «зеленої енергетики», до складу якої було віднесено вітроенергетику, сонячну енергетику, гідроенергетику, біоенергетику, геотермальну енергетику та інші відновлювальні джерела енергії (морських хвиль, тощо). Закон передбачав не тільки певні податкові та кредитні пільги для бізнесу у цій сфері, а й створення спеціального державного Фонду розвитку відновлюваної енергії для підтримки:

- науково-технічних досліджень та розробки стандартів і демонстраційних проектів розвитку та використання відновлюваної енергії;
- проектів з використання відновлюваної енергії у сільській чи гірській місцевості;
- побудови незалежних систем електроенергії, вироблених за рахунок використання відновлюваної енергії у віддалених районах або на

островах;

- створення відповідних інформаційних систем у відновлюваній енергетиці;
- сприяння локалізації виробництва обладнання для розробки та використання відновлюваної енергії.

У статті 12 Закону чітко було вказано, що держава «надає пріоритет науково-технічним дослідженням у сфері розвитку та використання відновлюваних ресурсів; включає зазначені дослідження, розробки та їх використання у національний план науково-технічного розвитку та високотехнологічного планування промислового розвитку; надає кошти на підтримку науково-технічних досліджень, демонстрацію їх результатів, впровадження в серійне виробництво всіх технологій, пов'язаних із розробкою та використанням відновлюваної енергії, зменшенням собівартості продукції відновлюваної енергії та підвищенням якості. Адміністративний відділ освіти Державної ради повинен включати знання та технології, що стосуються відновлюваної енергії, в курси як загальної, так і професійної освіти» [16].

Така увага державних органів КНР до розвитку сфери відновлювальної енергетики була викликана двома головними чинниками: 1) економічним, 2) екологічним. Крім бажання бути у тренді боротьби із зміною клімату та вирішення глобальних екологічних проблем світу, керівництво КНР чітко розуміло економічні перспективи відновлювальної енергетики. Розрахунки вчених у ті роки показували досить низьку собівартість виробництва енергії із відновлювальних джерел у перспективі. Згодом ці розрахунки отримали належне підтвердження (Табл. 1).

Таблиця 1 – Собівартість різних джерел енергії, 2019 р.

Тип електростанції	Повна приведена вартість електроенергії, USD/kW-hr
Вітрова (на березі)	0.037
Геотермальна	0.037
Сонячна (на фото-елементах)	0.038
Гідро-	0.039
Теплова (природний газ)	0.043
Біо-	0.092
Атомна	0.093
Вітрова (у морі)	0.106
Вугільна з CCS (технологія уловлювання та зберігання вуглецю)	0.12-0.13
Сонячна (термальна)	0.165

Джерело : розраховано авторами на основі [6]

Закон «Про відновлювальну енергію» сприяв досить швидкому впровадженню інноваційних технологій та розвитку «зеленої» енергетики в КНР, про свідчать дані офіційної статистики. Найбільшими темпами зростала сонячна і вітрова генерація. При цьому, темпи зростання сонячної генерації є набагато швидшими, ніж вітрової (Рис. 1).

У 2009 р. частка сонячної і вітрової енергетики у загальному обсягу генерації КНР складала лише 2%, а у 2018 р. – досягла 19%. За цей період частка генерації з не відновлювальних джерел (вугілля, газ) зменшилась із 75% до 60%. Слід зазначити, що за обсягами генерації сонячної енергетики Китай обігнав США ще у 2015 р., а Європу у 2018 р. (Рис. 2) і на сьогодні є світовим лідером у цій сфері із надзвичайно високими темпами зростання.

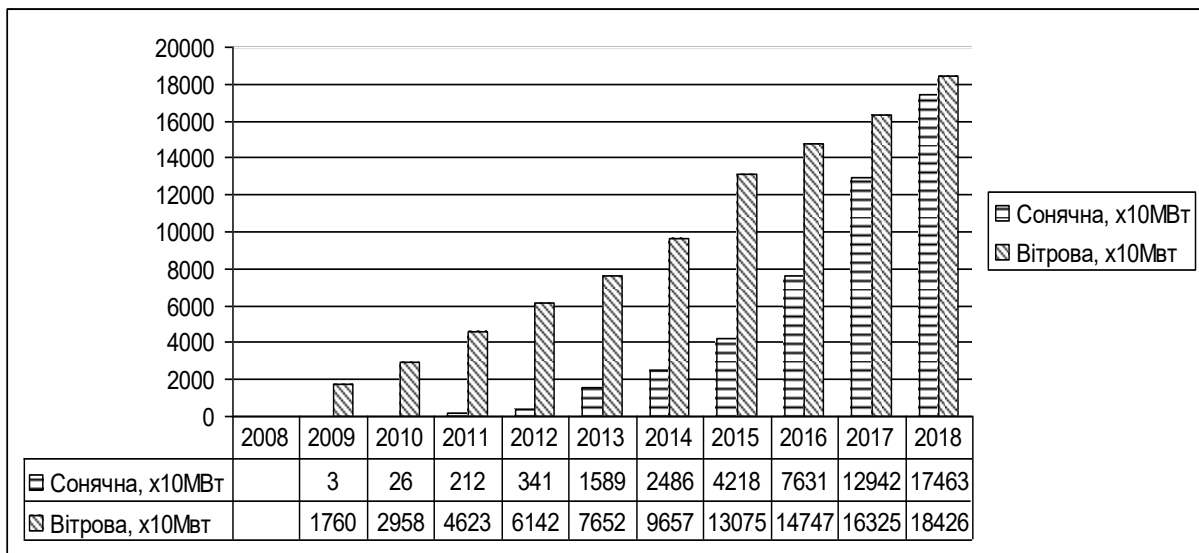
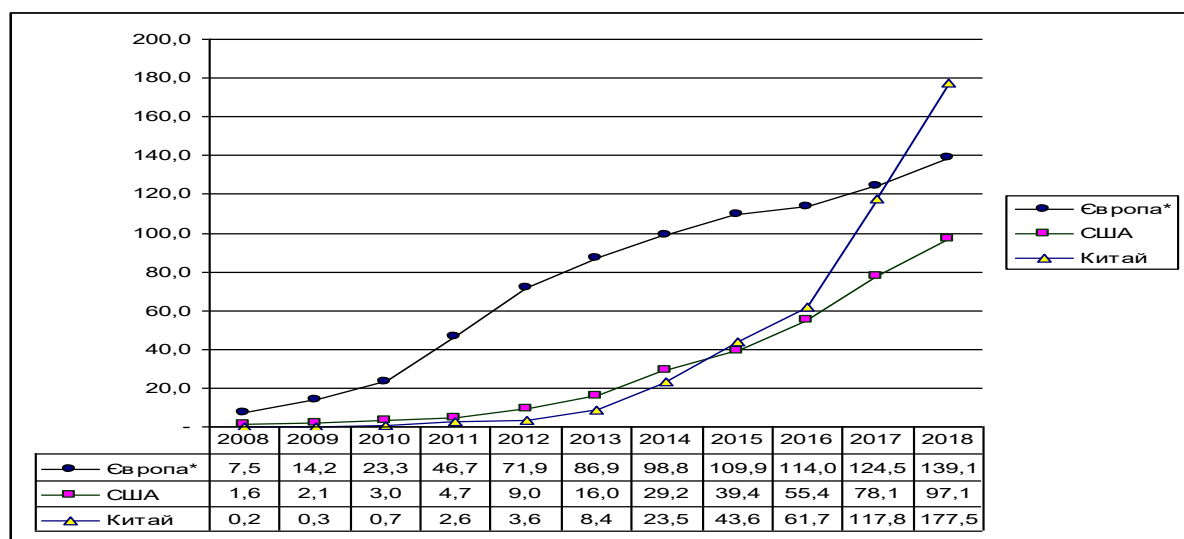


Рис. 1 Темпи зростання генерації відновлювальної енергії в КНР
Джерело: [10]

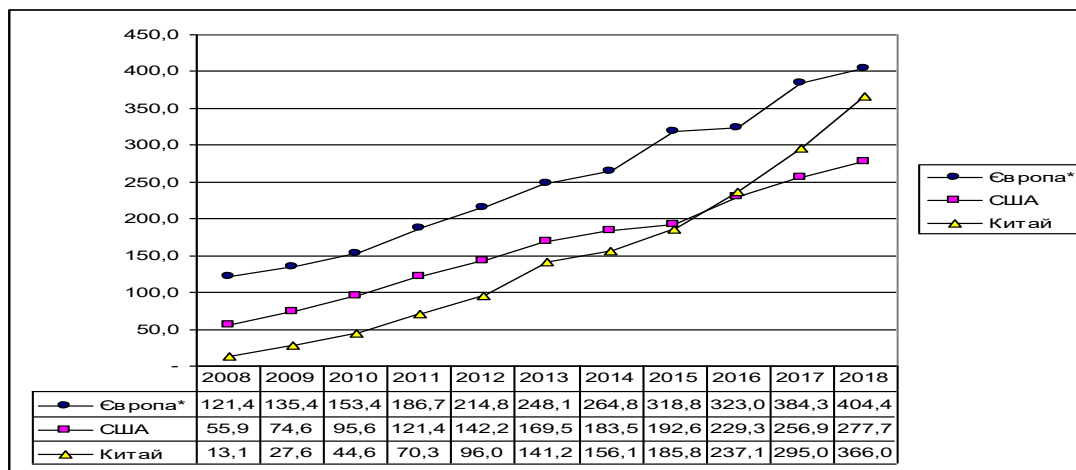


*- без Білорусії і РФ

Рис. 2 Обсяги генерації сонячної енергетики, ТВт/год.
Джерело: Складено авторами на основі [8]

Аналогічна тенденція спостерігається і у сфері вітроенергетики. На кінець 2018 р. Китай наблизився до показників Європи, а враховуючи темпи зростання також обжене її протягом найближчого року (Рис. 3).

Досягнення таких стрімких темпів розвитку відновлювальної енергетики в КНР стало можливим завдяки інноваційному розвитку цього сектора. Влада КНР реалізовує основні положення закону «Про відновлювальну енергію» у співпраці з різними організаціями, виділяючи суттєві кошти на наукові дослідження в китайських університетах і лабораторіях.



*- без Білорусі і РФ

Рис. 3 Обсяги генерації вітроенергетики, ТВт/год.

Джерело: Складено авторами на основі [8]

Наприклад, проект *FUTURE Energy Innovation Research (FUTURE)* фінансує перспективних аспірантів та їх академічних консультантів, що проповідать наукові дослідження в галузі енергетичних інновацій [12]. І таких прикладів є досить багато. Інновації у Китаї підтримується за рахунок інвестицій у науково-дослідні розробки від уряду, які використовуються для розробки та застосування технології відновлювальної енергетики. Існує чітка система підтримки наукових досліджень в галузі енергетичних технологій. Серед них найбільш важливими є первинні університетські лабораторії та дослідницькі платформи (пули). Лабораторії є базовими підрозділами для експериментальних розробок енергетичних технологій та створення нових знань. Університети та науково-дослідні установи Китаю тісно співпрацюють з промисловістю для вирішення технологічних проблем та питань впровадження інноваційних розробок. Дослідницькі платформи (пули) це форма співпраці між різними науково-дослідними установами, які подають спільні заявки на фінансування досліджень та здійснення демонстраційних проектів.

Протягом останніх років Китай став лідером за показниками

виробництва відновлюваної енергії. Наразі це найбільший у світі виробник вітрової та сонячної енергії та найбільший внутрішній та зовнішній інвестор у відновлювані джерела енергії. Чотири з п'яти найбільших угод у галузі відновлюваної енергії укладено китайськими компаніями у 2016 році. На початок 2017 року Китаю належить п'ять найбільших світових виробників сонячних модулів та найбільший у світі виробник вітрогенераторів [11]. Показовим прикладом може слугувати китайська компанія *Trina Solar* – найбільший виробник сонячних панелей у світі, - яка на основі широкого впровадження інноваційних технологій встановила світовий рекорд ефективності багатокристалічно-кремнійорганічних сонячних батарей [7, с. 64].

Основним показником інноваційного розвитку сектора відновлювальної енергетики можна вважати кількість отриманих патентів. За дослідженням, проведеним британською юридичною компанією *EMW* [13], кількість поданих патентних заявок на відновлювані джерела енергії у світі у 2018-2019 рр. зростає на 28% до 20 905, що свідчить про стрімкий інноваційний розвиток цього сектора енергетики (Рис. 4).

У дослідженні *EMW* зазначається, що у 2018/2019 рр. компанії Китаю подали 81% патентних заявок на відновлювані джерела енергії, а США лише 8%. При цьому, найбільше патентних заявок (57%) було подано по сонячній енергетиці.

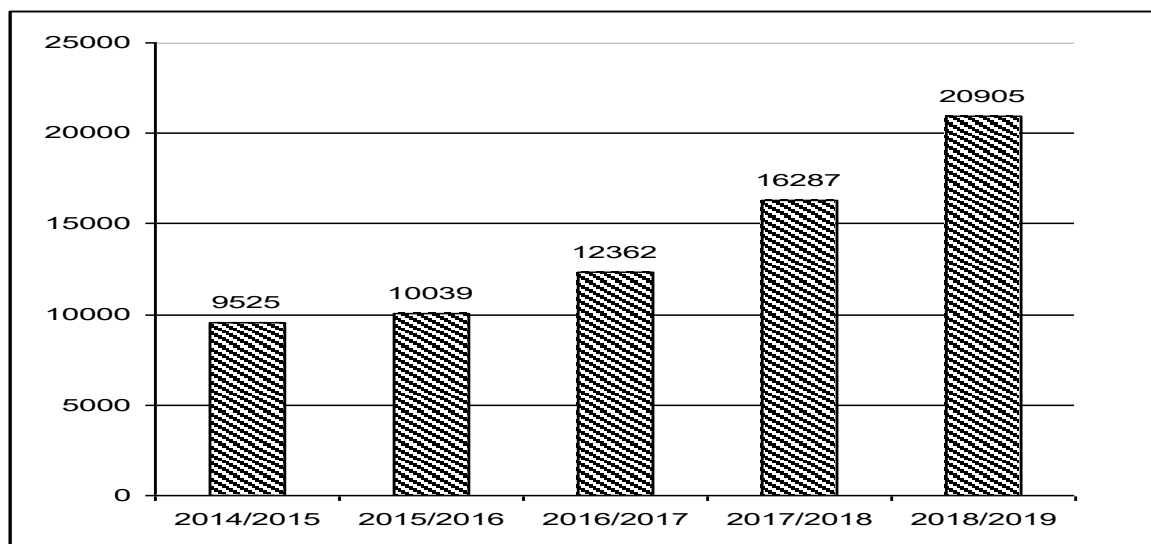


Рис. 4 Кількість патентних заявок на відновлювані джерела енергії у світі
Джерело: [13]

За дослідженням *J. Nurton* [15], Китай входить до першої п'ятірки країн світу за показником отриманих протягом 2010-2019 рр. патентів на винаходи у сфері відновлювальної енергетики (Табл. 2).

Таблиця 2 – Отримання патентів на винаходи у сфері відновлювальної енергетики протягом 2010-2019 рр.

Країни походження інновацій	Сонячна енергія	Паливні елементи	Вітрова енергія	Геотермальна енергія	Разом
Японія	5360	3292	702	40	9394
США	3876	1391	927	106	6300
Німеччина	1534	813	1309	28	3684
Республіка Корея	1803	506	360	26	2695
Китай	1892	189	555	23	2659
Данія	52	81	1358	4	1495
Франція	660	348	184	34	1226
Великобританія	208	271	218	12	709
Іспанія	341	29	300	8	678
Італія	316	57	123	13	509

Джерело: [15]

При цьому, автор зазначає, що у другій половині десятиліття лідером, як і раніше, залишається Японія із 3114 опублікованими міжнародними патентними заявками на поновлювані джерела енергії. На другому місці - США з 2247 патентними заявками. А на третє місце піднявся Китай із 1522 заявками, із яких 1115 - було у галузі сонячних технологій. За 15 років Китай із споживача інновацій перетворився у світового інноваційного лідера.

Наведені данні переконливо свідчать про досить суттєвий прорив КНР у інноваційному розвитку сектора відновлювальної енергетики. Але цей успіх не міг би бути таким стрімким без інвестицій в інноваційні розробки і їх масового впровадження. Інвестиції у відновлювані джерела енергії у 2017 р. в усьому світі склали 279,8 млрд. дол. США, при цьому на Китай припадало 126,6 млрд. дол. США або 45% від загальних інвестицій у світі [14].

Сьогодні можна стверджувати, що закон «Про відновлювальну енергію в КНР» 2005 року досяг своєї мети і дозволив Китаю стати одним із світових лідерів у цій сфері. Продумана державна політика та державні інвестиції у розробку енергетичних інновацій, зроблені урядом Китаю на початкових етапах, притягнули у сферу відновлювальної енергетики значно більші приватні інвестиції, що підняло її на новий якісний рівень.

Китай не збирається зупинятись у своїй стратегії інноваційних змін у структурі енергетичного сектора економіки. В даний час в КНР обговорюється новий, 14-й п'ятирічний план розвитку країни (2021-2025). Китайський національний центр відновлюваної енергії (China National Renewable Energy Center - CNREC) і Державний інститут енергетичних досліджень (Energy Research Institute - ERI) підготували спеціальну доповідь, присвячену перспективам відновлюваної енергії Китаю до

2050 року, в якій відзначено, що «...енергетична трансформація стартувала, але потрібна енергетична революція» [9]. У цій доповіді містяться ключові рекомендації для 14-ого п'ятирічного плану щодо розвитку сектора, які передбачають щорічне введення в експлуатацію потужностей 53 ГВт вітрових та 58 ГВт сонячних електростанцій. Крім цього, зроблено прогноз розвитку генерації до 2050 р. (рис. 5).

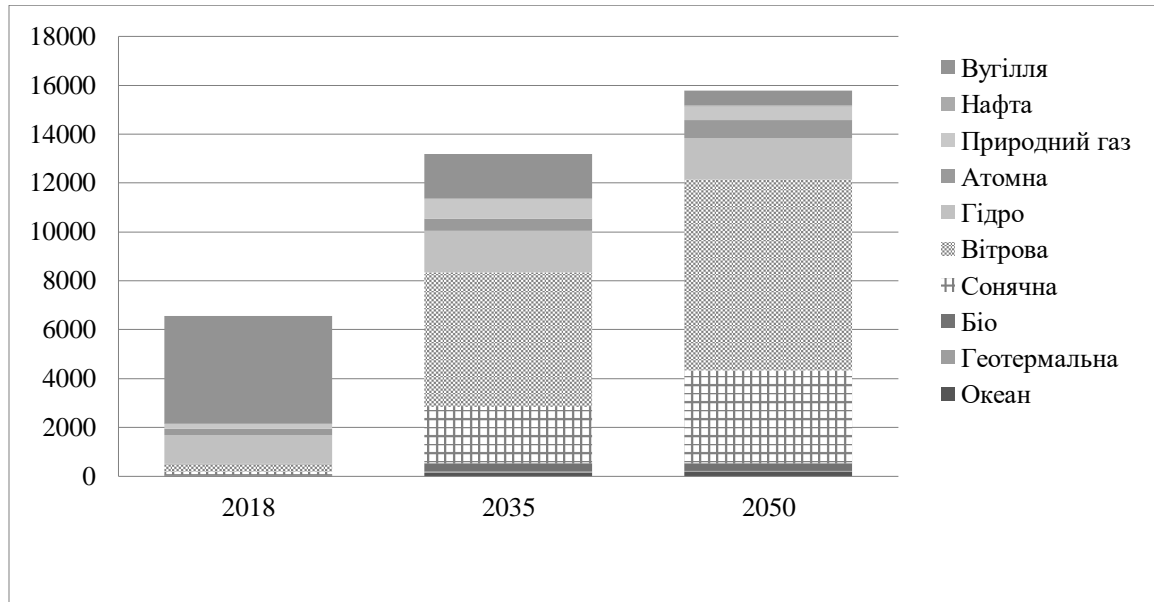


Рис. 5 Прогнозована структура генерації енергії в КНР, ТВт
Джерело: [9, с. 15]

Згідно прогнозу, у Китаї до 2035 року частка безвуглецевих джерел електроенергії складе 78%, а в 2050 році - 91%, сонячна та вітрова енергія забезпечить 58% виробництва електроенергії в 2035 році і 73% в 2050 р., збільшиться виробництво енергії атомними і газовими електростанціями, але їх частка залишиться вкрай незначною. Наведені дані переконливо свідчать про подальший стрімкий інноваційний розвиток відновлювальної енергетики Китаю.

Висновки. Закон «Про відновлювальну енергію в КНР» (2005р) створив важливі передумови для швидкого інноваційного розвитку енергетики Китаю, а створення спеціального державного Фонду розвитку відновлюваної енергії для підтримки, зокрема, науково-технічних досліджень та їх впровадження, зробили Китай одним із світових лідерів відновлювальної енергетики. За обсягами генерації сонячної енергетики Китай обігнав США ще у 2015 р., а Європу у 2018 р. і на сьогодні є визнаним світовим лідером у цій сфері. Продумана державна політика та державні івестиції у розробку енергетичних інновацій, зроблені урядом Китаю на початкових етапах, притягнули у сферу відновлювальної енергетики значно більші приватні інвестиції, що підняло її на новий якісний рівень. За 15 років Китай із споживача інноваційних технологій

перетворився у визнаного світового інноваційного лідера, увійшовши до першої п'ятірки країн по отриманим патентам на винаходи у сфері відновлювальної енергетики (2659 патентів за останні 10 років). Китай буде здійснювати подальший інноваційний розвиток відновлювальної енергетики, частку якої планує довести до 73% у 2050 році.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Перехід України на відновлювану енергетику до 2050 року / О. Дячук, М. Чепелев, Р. Подолець, Г. Трипольська та ін. ; за заг. ред. Ю. Огаренко та О. Алієвої // Пред-во Фонду ім. Г. Бьоля в Україні. – Київ: Вид-во ТОВ «АРТ КНИГА», 2017. – 88 с.
2. Кудря С. Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії. - К.: НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка», 2012. – 489 с.
3. Мачулін В., Литовченко В., Стріха М. Сонячна енергетика: порядок денний для світу і України // Вісник НАН України. 2011. - №5. - С. 30-39.
4. Пришляк Н. Відновлювальна енергетика в Індії: сучасний стан та перспективи розвитку // Інвестиції: практика та досвід. - 2018. - №21. – С. 15-20.
5. Стоян О. Державне регулювання розвитку сонячної енергетики в Україні: від теорії до практики // Наукові праці. Державне управління. - 2014. - Том 249, № 237. - С. 124-130.
6. Annual energy outlook 2020. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/aeo/Renewable Energy Law of the People's>
7. Ball J., Reicher D., Sun X., Pollock C. The New Solar System. China's evolving solar industry and its implications for competitive solar power in the United States and the world. - Stanford, CA: Steyer-Taylor Center for Energy Policy and Finance. - 2017. - 217 p. URL: <https://law.stanford.edu/wp-content/uploads/2017/03/2017-03-20-Stanford-China-Report.pdf>
8. BP Statistical Review of World Energy 2019 (1965-2018). URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
9. China Renewable Energy Outlook, 2019. URL: https://www.dena.de/fileadmin/dena/Publikationen/PDFs/2019/CREO2019_-_Executive_Summary_2019.pdf
10. China Statistical Yearbook 2019. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>
11. Chiu D. The East is green: China's global leadership in renewable energy. Center for strategic & international studies. URL: <https://www.csis.org/east-green-chinas-global-leadership-renewable-energy>
12. Future energy innovation research project. ConocoPhillips China, 2018. URL: <http://www.conocophillips.com.cn/in-communities/education/future-energy-innovation-research-project>
13. Green energy patents filed globally jump 28% in a year. *Science Business Reporting*. 2020. URL: <https://sciencebusiness.net/news-byte/green-energy-patents-filed-globally-jump-28-year>

14. McCrone A. and others. Global Trends in Renewable Energy Investment 2018. Frankfurt School – UNEP Collaborating Centre for Climate & Sustainable Energy Finance. URL: <https://europa.eu/capacity4dev/unep/documents/global-trends-renewable-energy-investment-2018>
15. Nurton J. Patenting trends in renewable energy, 2020. URL: https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2020/01/article_0008.html
16. Republic of China (Adopted at the 14th Meeting of the Standing Committee of the Tenth National People's Congress on February 28, 2005). URL: <http://www.lawinfochina.com/display.aspx?lib=law&id=3942>

REFERENCES:

1. Diachuk, O. (2017). Perehid Ukrainy na vidnovliuvalnu enerhetyku do 2050 roku [Ukraine's transition to renewable energy by 2050] Retrieved from: https://ua.boell.org/sites/default/files/perehid_ukraini_na_vidnovlyuvanu_energetiku_do_2050_roku.pdf [in Ukrainian].
2. Kudria, S. (2012). Netradytsiini ta vidnovliuvani dzhherela enerhii [Non-traditional and renewable energy sources]. K.: HTYU KPII [in Ukrainian].
3. Machulin, V., Lytovchenko, V., Strikha, M. (2011). Soniachna enerhetyka: poriadok dennyi dlia svitu i Ukrainy [Solar energy: an agenda for the world and Ukraine]. Visnyk NAN Ukrainy, 5, 30-39 [in Ukrainian].
4. Pryshliak, N. (2018). Vidnovliuvalna enerhetyka v Indii: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku [Renewable Energy in India: Current State and Prospects for Development]. Investytsii: praktyka ta dosvid. 21, 15-20. Retrieved from: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6359&i=2> [in Ukrainian].
5. Stoian, O. (2014). Derzhavne rehuliuвання rozvytku soniachnoi enerhetyky v Ukraini: vid teorii do praktyky [State regulation of solar energy development in Ukraine: from theory to practice]. Naukovi pratsi. Derzhavne upravlinnia. 237, 124-130. Retrieved from: <http://official.chdu.edu.ua/article/view/60265/56071> [in Ukrainian].
6. Annual energy outlook 2020. (2020). Retrieved from: <https://www.eia.gov/outlooks/aeo/Renewable Energy Law of the People's>
7. Ball, J., Reicher, D., Sun, X., Pollock, C. (2017). The New Solar System. China's evolving solar industry and its implications for competitive solar power in the United States and the world. *Stanford, CA: Steyer-Taylor Center for Energy Policy and Finance*. Retrieved from: <https://law.stanford.edu/wp-content/uploads/2017/03/2017-03-20-Stanford-China-Report.pdf>
8. BP Statistical Review of World Energy, 1965-2018. (2019). Retrieved from: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
9. China Renewable Energy Outlook. (2019). Retrieved from: https://www.dena.de/fileadmin/dena/Publikationen/PDFs/2019/CREO2019_-_Executive_Summary_2019.pdf

10. China Statistical Yearbook. (2019). Retrieved from: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>
11. Chiu, D. The East is green: China's global leadership in renewable energy. *Center for strategic & international studies*. Retrieved from: <https://www.csis.org/east-green-chinas-global-leadership-renewable-energy>
12. Future energy innovation research project. (2018). ConocoPhillips China. 2018. Retrieved from: <http://www.conocophillips.com.cn/in-communities/education/future-energy-innovation-research-project>
13. Green energy patents filed globally jump 28% in a year. (2020). *Science Business Reporting*. Retrieved from: <https://sciencebusiness.net/news-byte/green-energy-patents-filed-globally-jump-28-year>
14. McCrone, A. (2018). Global Trends in Renewable Energy Investment 2018. *Frankfurt School – UNEP Collaborating Centre for Climate & Sustainable Energy Finance*. Retrieved from: <https://europa.eu/capacity4dev/unep/documents/global-trends-renewable-energy-investment-2018>
15. Nurton, J. (2020). Patenting trends in renewable energy. Retrieved from: https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2020/01/article_0008.html
16. Republic of China (Adopted at the 14th Meeting of the Standing Committee of the Tenth National People's Congress on February 28, 2005). Retrieved from: <http://www.lawinfochina.com/display.aspx?lib=law&id=3942>

УДК 339.924:338.242.4 (422)

ПРЕФЕРЕНЦІЙНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК СКЛАДОВІ НОВОГО СВІТОВОГО ПОРЯДКУ

DOI 10.32782/2224-6282/152-2

JEL: F13, F40

**Дугінець Г. В., д.е.н.,
Мазаракі Н. А., д.ю.н.***Київський національний торговельно-економічний університет*

Стаття присвячена аналізу особливостей регіональних угод на преференційних умовах. Такі угоди стали популярним інструментом в сфері міжнародної торгівлі в ХХІ столітті. Визначено, що угоди про зони вільної торгівлі між країнами є найбільш поширеними у світі і становлять майже 60% від загальної кількості преференційних торговельних угод. Запропоновано використання терміну «преференційна торговельна угода» предметом якої є надання преференцій у торгівлі між державами як на односторонній, так і на взаємній основі. Проаналізовано вигоди як в торговельній, так і економічній сферах що надають державам преференційні торговельні угоди. Визначено, що підписання угоди може стати інструментом захисту як вже функціонуючої виробничої мережі, так і стимулом та умовою розвитку торговельних відносин країн-партнерів. З іншого боку, спрощення доступу до більш сприятливого інституційного середовища або до більш якісних послуг, роль яких у виробничому процесі збільшується, призведе до переміщення виробництв, тим самим, змінить маршрути руху доданої вартості та зменшить експорт доданої вартості з даної країни (яка ввійшла до інтеграційного угруповання). Доведено, що головною метою мегарегіональних преференційних партнерств є досягнення нових стандартів у галузі торгівлі товарами та послугами, інвестицій, навколишнього середовища, умов праці, інтелектуальної власності, боротьби з корупцією, конкуренцією. З іншого боку це спроба створити інституційно сумісні правові та регулятивні середовища для світової преференційної торгівлі (інструмент збереження та підвищення конкурентоспроможності держав в умовах формування нового світового порядку). Отримані результати свідчать, що поширення в ХХІ ст. преференційних торговельних угод є певною інституційною відповіддю на проблеми та потреби торгівлі, пов'язані з винесенням виробництв за кордон. Обґрунтовано що, подальша багатостороння лібералізація у форматі СОТ на глибшому, ніж у форматі преференційних торговельних угод є більш перспективним напрямом розвитку міжнародної торгівлі, оскільки преференційна лібералізація повністю не позбавлена недоліків у порівнянні з багатостороннім регулюванням.

Ключові слова: преференційні торговельні угоди; виробничі мережі; СОТ; новий світовий порядок

UDC 339.924:338.242.4 (422)

PREFERENTIAL TRADE AGREEMENTS AS COMPONENTS OF THE NEW WORLD ORDER

DOI 10.32782/2224-6282/152-2

JEL: F13, F40

**Duginets G., Dr. of Econ. Sc.,
Mazaraki N., Dr. of Law Sc.***Kyiv National University of Trade and Economics*

The article is devoted to the analysis of features of regional agreements on preferential terms. Such agreements have become a popular instrument in international trade in the 21st century. Free trade area agreements between countries are found to be the most common in the world and account for almost 60% of the total number of preferential trade agreements. The term “preferential trade agreement” has been suggested, the subject of which is the granting of preferences in trade between the participant states, both unilaterally and on a reciprocal basis. Benefits of preferential trade agreements in both trade and economic spheres have been analyzed. It is determined that the signing of such an agreement can be a tool to protect both the already functioning production networks and an impetus and condition for the further development of trade relations of the partner countries. On the other hand, facilitating access to a more favorable institutional environment or to higher quality services, whose role in the production process increases, will lead to relocation of production, thereby altering the routes of value added and reducing the export of value added from that country (which is included) to the integration group. It is proven that the main goal of the mega-regional preferential partnerships is to reach new standards in the field of trade in goods and services, investments, environment, working conditions, intellectual property, fight against corruption, competition. On the other hand, it is an attempt to create institutionally compatible legal and regulatory environments for global preferential trade (an instrument of preserving and enhancing the competitiveness of states in the context of a new world order). The results obtained indicate that the spread of preferential trade agreements in the 21st century is an institutional response to the problems and needs of trade related to outsourcing of production. It is justified that further multilateral liberalization in WTO format at a deeper level than in preferential trade agreements is a more promising direction for the development of international trade, since preferential liberalization is not completely without its disadvantages, compared to multilateral regulation.

Keywords: preferential trade agreements; production networks; the WTO; the new world order

Актуальність. Швидкий підйом економік, що розвиваються, викликав дискусії щодо перехідного періоду світового порядку. В ХХІ столітті міжнародна торгова конфігурація на міжнародній торговій арені значно змінилася: темпи зростання міжнародної торгівлі сповільнилися після глобальної фінансової кризи у 2008–2009 роках. Деякі спостерігачі стверджують, що в міжнародній торгівлі виникає розлад або принаймні новий тип світового порядку [18]. Дискусії у наукових та політичних колах досягли свого апогею, коли президент Сполучених Штатів Дональд Трамп вступив на посаду та запропонував

інструменти протекціоністської та односторонньої торговельної політики, яка негативно вплинула на торговельних партнерів США. Але слід зазначити, що зміни в конфігурації міжнародної торгівлі не обов'язково призводять до змін у світовому порядку. Хоча торгова політика адміністрації Трампа порушує його стабільності, вплив Сполучених Штатів на нього значною мірою обмежений розрізненістю прийняття протекціоністських норм у багатосторонніх рамках. Що ще важливіше, США здаються зацікавленими у перегляді детальних правил торгівлі, з метою відповідності американським інтересам, а не в оскарженні діючих принципів торгівлі.

Актуальність теми також обумовлена тією обставиною, що укладення регіональних угод на преференційних умовах стало популярним інструментом в сфері міжнародної торгівлі як відповідь на відсутність прогресу у ході раунду переговорів в м. Доха у рамках СОТ. Так, з 2001 року держави-члени СОТ не уклали жодної багатосторонньої угоди, а уряди держав навпаки надають перевагу двостороннім угодам, що призводить до відродження протекціонізму. У той же час зростання торгівлі сповільнюється. За даними Світового банку, з 2000 по 2015 рік світова торгівля збільшувалася лише на 2% в рік, а дані за 2016-2018 рр. ілюструють, що світовий експорт вперше за 15 років зростав більш повільними темпами, ніж ВВП [19].

При цьому, незважаючи на поступовий рух в бік подальшої лібералізації, яка, в свою чергу, вимагає створення необхідних для мінливих умов правил торгівлі, до теперішнього часу дана проблематика не знайшла достатньо повного висвітлення в наукових дослідженнях вітчизняних вчених.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. В сучасній науковій літературі результати теоретичних досліджень преференційних (ПТУ) та регіональних (РТУ) торговельних угод представлено в роботах Дж. Бхагваті й А. Панагаріа [8], С. Білал [9], Г. Дугінець [10], Дж. Айхбергером та Д. Келсі [12], А. Панагаріа та Р. Фіндлея [15], Г.В. Пуїг та О. Охіочеойя [16], Д. Родріка [17], та інших. Методологічним та практичним питанням протекціоністського потенціалу регіональних торговельних угод присвячено праці таких дослідників, як С. Біла, [1] О. Довгаль [3], Н. Калюжна, [4], Н. Резнікова та В. Панченко [5] та багатьох інших. Проблемам правового регулювання створення та функціонування міжнародних торговельних угод присвячували свої дослідження вітчизняні та зарубіжні вчені. Найбільший внесок у вивчення цих питань внесли В. Голубева [2], А. Мазаракі [13], В. Устіменко [6] та інші.

Проте результати опрацювання їх наукового доробку показують, що залишаються невирішеними деякі теоретичні, методологічні і практичні питання в обраній площині наукового дослідження.

Метою статті є ідентифікація основних ознак преференційних торговельних угод як складових нового світового порядку.

Виклад основних результатів дослідження. Найчастіше укладання торговельної угоди відбувається внаслідок посилення економічних зв'язків між компаніями різних країн (що може бути виражено в збільшенні інтенсивності торгівлі між країнами-партнерами). Тобто в широкому розумінні економічна інтеграція є не тільки юридично оформленою тенденцією до фрагментації виробничих та торгових процесів у межах певного регіону, а й результатом взаємодії економічних суб'єктів різних країн, поєднаних географічною, мовною, культурною близькістю, подібністю бізнес-практик та особливостей їхнього регулювання з боку держави.

На момент підписання ГАТТ у світі не було укладено жодної торговельної угоди. Але в період з 1948 по 1994 рр. в ГАТТ було направлено 123 нотифікації, з яких зареєстровано 49 регіональних торговельних угод: 45 – щодо товарів і 4 – послуг [20].

Аналіз динаміки зростання кількості регіональних торговельних угод в 1948–2015 рр. свідчить про помітне збільшення числа інтеграційних об'єднань, починаючи з 1990-х рр. [20]. Саме в цей час сформувалася більшість інтеграційних блоків, таких як: МЕРКОСУР (1992 р.), Угода про ЗВТ між країнами АСЕАН (1992 р.), ЄС (1993 р.), НАФТА (1994 р.). Більшість угод створюються у формі зони вільної торгівлі – 262 чинні угоди, інші форми – митний союз, економічна інтеграція і угоди в певній сфері. Таким чином, угоди про ЗВТ між країнами є найбільш поширеними у світі і становлять майже 60% від загальної кількості преференційних торговельних угод. Але в межах цього дослідження далі буде використано поняття «преференційна торговельна угода», під яким розуміють всі торговельні угоди, предметом яких є надання преференцій у торгівлі між державами як на односторонній, так і на взаємній основі. Слід зазначити, що більшість таких угод в ХХ ст. спрямовано на торгівлю готовими товарами, і метою експортера було проникнення на ринок країни-партнера на шкоду протекціоністським інтересам національного виробника. Між тим в умовах поширення фрагментації глобального виробництва, коли частка імпортованих комплектуючих у експорті більшості країн становить понад 60%, в зниженні бар'єрів у торгівлі зацікавлені обидві сторони. Ефекти, що надаються тарифними і нетарифними бар'єрами, будуть пропорційні кількості разів, скільки товар буде перетинати національні кордони в

силу розміщення різних стадій виробництва у різних країнах.

В останні роки найбільш поширеним є укладення поглиблених двосторонніх преференційних торговельних угод, при цьому країни не розташовані близько географічно, але мають схожі економічні та політичні інтереси. Так, за даними статистики СОТ, зросла кількість угод, що укладаються між розвиненими і країнами, що розвиваються, так звані угоди типу «Північ – Південь». У загальній кількості угод вони становлять 50%, угоди типу «Південь – Південь» – 40% і «Північ – Північ» – 10% [20]. Цю тенденцію можна пояснити зростаючою фрагментацією в цих напрямках, а також прагненням країн, що розвиваються до прогресу за рахунок передачі технологій від розвинених країн. Причому в ХХІ ст. відбувається формування нового типу преференційної торговельної угоди, яка передбачає, з одного боку, зобов'язання на договірних засадах щодо прискорення проходження митно-прикордонних процедур, а з іншого – зобов'язання щодо інституційних та законодавчих перетворень у національних економіках, а саме: у сферах інвестицій, послуг, конкуренції, прав інтелектуальної власності, праці та навколишнього середовища. Зазначимо, що саме таким типом є Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, яка набула чинності 1 січня 2016 р.

Преференційні торговельні угоди (ПТУ) надають державам вигоди як в торговельній, так і економічній сферах: зниження тарифних бар'єрів і лібералізація заходів нетарифного регулювання сприятиме зростанню обсягів торгівлі, розвитку коопераційних зв'язків між країнами, створенню ланцюгів доданої вартості при виробництві промислової продукції. Отже, підписання угоди може стати інструментом захисту як вже функціонуючої виробничої мережі, так і стимулом та умовою розвитку торговельних відносин країн-партнерів. Однак можливий інший варіант, коли спрощення доступу до більш сприятливого інституційного середовища або до більш якісних послуг, роль яких у виробничому процесі збільшується, призведе до переміщення виробництв, тим самим, змінить маршрути руху доданої вартості та зменшить експорт доданої вартості з даної країни (яка ввійшла до інтеграційного угруповання).

Світовий досвід підтверджує, що ПТУ є одним з важливих аспектів розвитку торговельних відносин між країнами (поряд зі створенням передової наукової та технологічної бази, наявністю розвиненої системи інститутів). При цьому головною особливістю відносин, що формуються в умовах спрощення торгівлі, є їхня компліментарність, тобто угоди спрямовані на створення найбільш вигідних умов міжгалузевого співробітництва, імпорту компонентів у країни та експорту кінцевих благ з них. Всі країни ЄС, будучи єдиним інтеграційним угрупованням, так чи

інакше переслідують подібні цілі в рамках переговорів про вільну торгівлю з третіми країнами. Значна частина ПТУ укладається ЄС за принципом «СОТ +», тобто угоди охоплюють, крім тарифних преференцій при торгівлі товарами, також питання регулювання торгівлі послугами, проведенням спільних інвестиційних проектів, гармонізацією підходів у сфері прав людини, умов праці тощо. Це створює відповідні умови для формування ефективних взаємодій між країнами-партнерами, оскільки їхній розвиток є неможливим без ефективною системи захисту прав інтелектуальної власності і навіть низька вартість праці не зможе залучити виробництва в країну, якщо не буде існувати певних механізмів патентного захисту. У зв'язку з цим відбувається максимально можлива лібералізація між учасниками угоди, що зменшує конкуренцію з боку інших держав [14, с. 120]. Крім того, чинний у країнах ЄС механізм вертикальних обмежуючих угод [11] також забезпечує їхню конкурентоспроможність у рамках угод про зону вільної торгівлі. Завдяки такому регулюванню європейські компанії мають преференційні можливості вбудовування до міжнародної виробничої мережі, на відміну від іноземних контрагентів, з огляду на їхню юридичну приналежність до третіх країн. У кінцевому підсумку європейські (особливо німецькі) дистриб'ютори завжди мають постійний контакт з виробниками за кордоном, при цьому максимально наближені до цільового споживача, а отже, поглинають більшу частину доданої вартості, що створюється в ланцюгу. На підтвердження переваг від укладання преференційних торговельних угод на найближче майбутнє в плани ЄС входить підписання угод з США, В'єтнамом, Таїландом, Сінгапуром, Марокко, Малайзією, Індією. Ці двосторонні угоди дозволять завершити підготовку до створення розширеної пан'євро-середземноморської зони діагональної кумуляції між ЄС, країнами Близького Сходу та ЄАВТ.

Наприкінці 2018 року було підписано Угоду про вільну торгівлю між ЄС та Японією (JEFTA), яка може усунути багато бар'єрів і сприяти формуванню правил глобальної торгівлі, в основі яких лежатимуть принципи свободи і загальних цінностей. Угода також доводить, що дві найбільші економіки світу відкидають протекціонізм, який розвивався з моменту глобальної фінансової кризи в 2008 році і досяг апогею після приходу до влади президента Д. Трампа в США в 2017 році, незважаючи на збереження торгових конфліктів між державами - учасницями «G20». Відповідно, Угода про вільну торгівлю між ЄС і Японією може справити позитивний вплив на глобальну торгівлю і сформуванню ще одну позитивну модель лібералізованої торгівлі, в основі якої лежать принципи взаємної вигоди, за аналогією з Угодою про вільну торгівлю між Республікою Корея і ЄС, укладеною в 2011 році. Сприяння

зростання та створення робочих місць – це основні цілі торгової угоди. Для цього тарифи та інші торговельні обмеження повинні бути девальвовані, а нетарифні бар'єри – вирівняні. Це відображається в прийнятті різних стандартів та правил, норм щодо маркування або технічних стандартів.

JEFTA надасть безпрецедентні повноваження транснаціональним компаніям – це включає можливість корпорацій «співпрацювати» з урядами, коли вони приймають нові соціальні, екологічні закони та положення. Багатонаціональні корпорації отримали право висловлювати «занепокоєння» щодо нових нормативних актів до того, як ці постанови будуть затверджені з метою перешкодити урядам приймати нові соціальні чи екологічні закони, якщо ці закони можуть зменшити прибутки багатонаціональних компаній. У рамках JEFTA це отримало назву «регуляторне співробітництво», що в подальшому призведе до різкого збільшення потужності транснаціональних організацій впливати на уряди та створювати закони, що визначають пріоритет прибутку перед людьми та планетою.

Крім того, в найближчому майбутньому вступлять в силу угоди про економічне партнерство між ЄС і країнами Африки, Карибського басейну і Тихоокеанського регіону. Торговельне співробітництво на засадах договорів про економічне партнерство передбачено Договором Котону та символізує відхід від односторонніх преференцій, термін дії яких закінчився в 2007 р. [7].

Не залишаються поза зазначеними процесами також США та Китай, які в найближчі десятиліття можуть підписати нові за конфігурацією та масштабом охоплених питань мегарегіональні угоди. Серед них: Транстихоокеанське партнерство (ТТП) між США, Брунеєм, Чилі, Новою Зеландією, Сінгапуром, Австралією, Канадою, Мексикою, В'єтнамом, Малайзією, Перу і Японією; Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП) між ЄС і США, а також Регіональне всебічне економічне партнерство (РВЕП), під егідою якого Китай хоче створити ЗВТ з країнами АСЕАН і Новою Зеландією, Австралією, Індією, Японією і Південною Кореєю (країни – учасниці регіонального співробітництва у форматах АСЕАН + 1, АСЕАН + 3, АСЕАН + 6). Якщо як і ТТП, будуть підписані ТТІП і РВЕП, то частка всіх мегапартнерств становитиме більше 75% всієї світової торгівлі. Мегарегіональні угоди, з одного боку, можуть погіршити ситуацію з «нашарування» торгових режимів, а з іншого – бути базою для реалізації ініціатив щодо подальшого об'єднання преференційних зон та руху в бік уніфікованого торговельного простору.

Аналіз тенденцій останніх років щодо формування мегарегіональних преференційних партнерств на прикладі ТТП, ТТІП, РВЕП надає

можливість зробити висновок, що головною метою цих угод є досягнення нових стандартів у галузі торгівлі товарами та послугами, інвестицій, навколишнього середовища, умов праці, інтелектуальної власності, боротьби з корупцією, конкуренцією. Це насамперед спроба створити інституційно сумісні правові та регулятивні середовища для світової преференційної торгівлі. Тобто ці угоди можна визначати як інструмент збереження та підвищення конкурентоспроможності держав в умовах формування нового світового порядку.

Враховуюче вищезазначене, можна стверджувати, що в ХХІ ст. протекціонізм суперечить інтересам як національних економік, так і ТНК, оскільки першим не вигідно торгувати з партнерами, а другим – між своїми структурними підрозділами в умовах високого рівня митно-тарифного захисту та наявності нетарифних торговельних бар'єрів. Усвідомлюючи це, всі учасники виробничих ланцюгів прагнуть до зниження митних тарифів, спрощення процедур торгівлі та розвитку інвестиційного співробітництва за допомогою двосторонніх чи регіональних торговельних та інвестиційних угод. У зв'язку з цим в найближчі роки питання вироблення нових гармонізованих правил і норм у торгівлі буде вирішуватися вже не в рамках багатосторонніх перемовин Світової організації торгівлі, а передусім на перемовинах щодо укладання торговельних угод, які нерідко лобіюють саме ТНК. Підтвердженням цієї думки є те, що більшість країн вже входять у більш ніж одну ПТУ, та можна припустити, що всі тенденції, характерні для останнього десятиліття, такі як: залученість у глобальні відтворювальні процеси країн всіх рівнів економічного розвитку в усіх регіонах світу; відхід від преференцій, які є невзаємні, в угодах з країнами, що розвиваються; зміна конфігурації учасників ПТУ, зростання кількості угод між вже існуючими інтеграційними блоками (наприклад, конвенція Пан-Євро-Мед), розширення та поглиблення сфери покриття ПТУ, – як і раніше будуть визначати характер торговельного співробітництва у світовій економіці. Не виключено, що і після того, як нові можливості для двостороннього співробітництва будуть вичерпані, в умовах появи нових мегарегіональних торговельних блоків тенденція до консолідації ПТУ посилиться.

Слід зазначити, що для ефективного функціонування ПТУ вкрай важливими є преференційні правила походження товарів (ППТ). Але різноманіття преференційних ППТ створює додаткове навантаження для митних служб і тих органів влади, які відповідають за адміністрування ПТУ. Тому враховуючи сучасні тенденції до консолідації (конвенція Пан-Євро-Мед) застосування найбільш вдалих способів визначення країни походження у контексті поширення преференційних торговельних угод,

можна стверджувати, що найбільш зручним стане механізм повної акумуляції. Тобто спрощення та взаємне визнання критеріїв походження може стати платформою для поширення магістральних механізмів преференційних правил походження товарів на багатосторонньому рівні. Але в цьому випадку постає питання щодо врахування в статистичній базі інформації стосовно того, який сектор економіки поглинув імпортований продукт; його призначення для проміжного користування або кінцевого споживання тощо.

Висновки. Підводячи підсумок проведеному дослідженню слід зазначити, що саме поширення в XXI ст. преференційних торговельних угод є певною інституційною відповіддю на проблеми та потреби торгівлі, пов'язані з винесенням виробництв за кордон. Це ускладнює завдання для СОТ щодо здійснення її традиційної діяльності, спрямованої на забезпечення взаємного відкриття ринків. Можливо, майбутній напрям розвитку СОТ буде полягати в тому, щоб знайти такий підхід, який зміг би полегшити «глибоку» інтеграцію, при цьому зберігши принципи недискримінації та взаємності.

Подальша багатостороння лібералізація у форматі СОТ на глибшому, ніж у форматі преференційних торговельних угод є більш перспективним напрямом розвитку міжнародної торгівлі, оскільки преференційна лібералізація повністю не позбавлена недоліків у порівнянні з багатостороннім регулюванням. Так, за рахунок збільшення кількості ПТУ існує ризик, що, по-перше, досягнувши своїх цілей щодо лібералізації в рамках двостороннього або регіонального форматів, найбільш активні країни – учасники не будуть зацікавлені в поширенні лібералізації на багатосторонньому рівні. По-друге, у світовій практиці спостерігається парадокс швидкого зростання укладених ПТУ в умовах, коли преференційні тарифні стимули мають тенденцію до скорочення. По-третє, подальша багатостороння лібералізація у форматі СОТ стане можливою в тому випадку, якщо доцільність уніфікації міжнародних правил регулювання торгівлі почне перевищувати ділові та протекціоністські інтереси окремих угруповань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Біла, С. О. Сучасні тренди розвитку зовнішньоторговельних відносин та ризики Неопротекціонізму. *Стратегія розвитку України*, 2017, (1), 11-16.
2. Голубєва, В. Деякі теоретико-правові аспекти впливу регіоналізації на національне законодавство (на прикладі відносин ЄС-Україна). *Вісник Тернопільського національного економічного університету*, 2016, (3), 85-97.
3. Довгаль О. Економічний протекціонізм: аналіз світового досвіду. *Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія*. 2002. № 564. С. 220–222.

4. Калюжна, Н. Г. Міждержавні торговельні конфлікти як уособлення політики неопротекціонізму. *Проблеми системного підходу в економіці* 2019, 1 (1)), 30-36.
5. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г. Неопротекціоністський потенціал регіональних торговельних угод в умовах багатосторонньої торгівельної лібералізації. *Економіка та держава* 2017, (11), 4-9.
6. Устіменко В. Проблеми та перспективи реалізації угоди про асоціацію з ЄС: економіко-правові аспекти. *Економіка і право*, 2017, (3 (48)), 54-62.
7. ACP – The Cotonou Agreement. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/europeaid/regions/african-caribbean-and-pacific-acp-region/cotonou-agreement_en
8. Bhagwati, J. and Panagariya, A. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends. *American Economic Review*, 1996, vol. 86 (2), pp. 82–87.
9. Bilal, S. Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection, *Journal of Economic Integration*, 1998, vol. 13 (1), pp. 30-61.
10. Duginets G., Diachenko O., Mazaraki N., Golovachova O. *Deep and comprehensive free trade agreement with the EU: advantages and downsides for the Ukrainian society* : monograph edited by Ganna Duginets. Kyiv : KNUTE, 2019. 212 p.
11. EC (2010) Guidelines on Vertical Restraints. European Commission Notice, [Electronic resource]. URL: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf
12. Eichenberg J., Kelsey D. Free Riders Do Not Like Uncertainty, 1996. URL: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/9614.html>
13. Mazaraki, A.; Melnichenko, S.; Duginets, G. *Ukrainian economy growth imperatives*. Prague: Coretex CZ SE. 2018.
14. Orece G., Rocha N. Deep integration and production networks: an empirical analysis. *eWorld Economy*, 2014. Vol. 37. №. 1. P. 106–136
15. Panagariya A., Findlay R. Political - Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions, 1994. [Electronic resource]. URL: http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf
16. Puig G., Ohiocheoya O. Regional Trade Agreements and the NeoColonialism of the United States of America and the European Union: A Review of the Principle of Competitive Imperialism. *Liverpool Law Rev.* 2011. Vol. 32. P. 225–235.
17. Rodrik D., Melo J., Panagariya A. *The New Regionalism: A Country Perspective*. *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. Ch.6. P.159–193.
18. The World Bank group. Global economic prospects. Darkening Skies. January 2019. Washington, DC, International Bank for Reconstruction and Development. 2019. 241 p.
19. Zhao Yujia, Is There a New International Trade Order?, *The Chinese Journal of International Politics*, Volume 12, Issue 1, Spring 2019, Pages 93–122, <https://doi.org/10.1093/cjip/poz001>

20. WTO. Database World Trade Organization web-page. [Electronic resource]. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

REFERENCES:

1. Billa, S. (2017). Suchasni trendy rozvytku zovnishnotorhovelnykh vidnosyn ta ryzyky Neoproteksionizmu [Current Trends in the Development of Foreign Trade Relations and the Risks of Neo-protectionism]. *Ukraine's Development Strategy*, (1), 11-16. [in Ukrainian]
2. Golubeva, V. (2016). Deiaki teoretyko-pravovi aspekty vplyvu rehionalizatsii na natsionalne zakonodavstvo (na prykladi vidnosyn YeS-Ukraina) [Some theoretical and legal aspects of the impact of regionalization on national law (for example, EU-Ukraine relations)]. *Bulletin of the Ternopil National Economic University*, (3), 85-97. [in Ukrainian]
3. Dovgal O. (2002) Ekonomichnyi proteksionizm: analiz svitovoho dosvidu [Economic protectionism: an analysis of world experience]. *Visn. Hark. Nat. Univ them. VN Karazin. Economic series*. No 564. C. 220–222. [in Ukrainian]
4. Kolyuzhna, N (2019). Mizhderzhavni torhovelni konflikty yak uosoblennia polityky Neoproteksionizmu [Interstate Trade Conflicts as a Personification of Neo-Protectionism Policy]. *Problems of systematic approach in economy*, (1 (1)), 30-36. [in Ukrainian]
5. Reznikova, N. V., Panchenko, V. G. (2017). Neoproteksionistskyi potentsial rehionalnykh torhovelnykh uhod v umovakh bahatostoronnoi torhivelnoi liberalizatsii [Neo-protectionist potential of regional trade agreements in the context of multilateral trade liberalization]. *Economy and State*, (11), 4-9. [in Ukrainian]
6. Ustymenko, V. A. (2017). Problemy ta perspektyvy realizatsii uhody pro asotsiatsiiu z yes: ekonomiko-pravovi aspekty [Problems and Prospects of Implementation of the EU Association Agreement: Economic and Legal Aspects]. *Economics and Law*, (3 (48)), 54-62. [in Ukrainian]
7. ACP – The Cotonou Agreement. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/europeaid/regions/african-caribbean-and-pacific-acp-region/cotonou-agreement_en
8. Bhagwati, J. and Panagariya, A. (1996). The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends. *American Economic Review*, vol. 86 (2), pp. 82–87.
9. Bilal, S. (1998), Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection, *Journal of Economic Integration*, vol. 13 (1), pp. 30-61.
10. Duginets G., Diachenko O., Mazaraki N., Golovachova O. (2019) *Deep and comprehensive free trade agreement with the EU: advantages and downsides for the Ukrainian society*: monograph, edited by Ganna Duginets. Kyiv : KNUTE, 212 p.
11. EC (2010) Guidelines on Vertical Restraints. European Commission Notice, [Electronic resource]. URL: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf

12. Eichenberg J., Kelsey D. (1996). Free Riders Do Not Like Uncertainty URL: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/9614.html>
13. Mazaraki, A.; Melnichenko, S.; Duginets, G. (2018). *Ukrainian economy growth imperatives*. Prague: Coretex CZ SE.
14. Orece G., Rocha N. (2014) Deep integration and production networks: an empirical analysis. *eWorld Economy*, Vol. 37. №. 1. P. 106–136
15. Panagariya A., Findlay R. (1994) Political - Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions [Electronic resource]. URL: http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf
16. Puig G., Ohiocheoya O. (2011) Regional Trade Agreements and the NeoColonialism of the United States of America and the European Union: *A Review of the Principle of Competitive Imperialism*. *Liverpool Law Rev.* Vol. 32. P. 225–235.
17. Rodrik D., Melo J., Panagariya A. (1995) *The New Regionalism: A Country Perspective. New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press, Ch.6. P.159–193.
18. The World Bank group (2019) Global economic prospects. Darkening Skies. January 2019. Washington, DC, International Bank for Reconstruction and Development. 241 p.
19. Zhao Yujia (2019). Is There a New International Trade Order?, *The Chinese Journal of International Politics*, Volume 12, Issue 1, P. 93–122, <https://doi.org/10.1093/cjip/poz001>
20. WTO. Database World Trade Organization web-page. [Electronic resource]. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

УДК 330:339.9

КРИХКІСТЬ ЯК СТРАТЕГІЧНА ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНИХ ЕКСПОНЕНТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

DOI 10.32782/2224-6282/152-3

JEL: F29, H52, I21, I28

Нямешук Г. В., к.е.н.*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

В статті презентовано авторську методику ідентифікації організації як експонентної, та виявлення проблем, що мають стратегічне значення для її діяльності. В загальному виді експонентні організації можна визначити як такі, що мають досвід бізнес-діяльності або виникли в результаті реорганізаційних процесів, характеризуються високим ступенем оновлення стратегічних орієнтирів (організаційних методів і структури, стратегії управління, працівників, наукових ідей, технологій виробництва, продуктів), що має прояв у «великих цифрах» (обсяги продажів, доходу, інвестиції в R&D, ринкова капіталізація, частка ринку, частка працівників, що зайняті в сфері R&D, патентна активність), і чинять суттєвий вплив на соціально-економічний рівень життя людства. Виявлено, що пріоритетними галузями операцій експонентних організацій є відносно молоді галузі промисловості (зокрема «Цифрове обладнання і мікроелектроніка», «Програмне забезпечення і комп'ютерні послуги», «Фармацевтика і біотехнології», «Хімія і косметика»), для яких притаманним є високий рівень патентної активності та значні обсяги інвестицій в експонентні технології. На прикладі Microsoft Corporation, Intel Corporation та Apple Inc. показано, що стратегія експонентних організацій має бути орієнтована на своєчасне розпізнавання ключових подій бізнесу (експонентне знецінення продуктів і розвиток ідей, усунення стратегічного конкурента, забезпечення довготривалої конкурентної переваги, крихкість платформних компаній, різноманітність тактики конкурентної боротьби) та вживання адекватних тактичних заходів відповідно до принципів ефективності (передбачати; знати, коли можна піти на значний ризик; трансформуватися у платформну компанію; створити галузеву екосистему; приборкати конкурентів). Висунуто гіпотезу, що стратегічною проблемою експонентних організацій є крихкість – балансування на межі великих прибутків і великих ризиків як результат вразливості до надшвидкого знецінення ідей, продуктів, інформації та діяльності надзвичайно пильних конкурентів, що також розвиваються за експонентною траєкторією. Опікування протидією крихкості покладається, перш за все, на лідера компанії, який, розпізнаючи ключові події, ефективно будує стратегію і тактику бізнес-діяльності, провадить філософію «масштабування» для забезпечення «великих цифр» і відчутного впливу компанії на світову спільноту як ознаки її успішності.

Ключові слова: цифрові технології; експонентні технології; експонентні організації; глобальні технологічні компанії; крихкість організації

UDC 330:339.9

THE FRAGILITY AS A STRATEGIC PROBLEM OF GLOBAL EXPONENTIAL ORGANIZATIONS

DOI 10.32782/2224-6282/152-3

JEL: F29, H52, I21, I28

Nyameshchuk A., PhD in Economics*Vadim Hetman Kyiv National Economic University*

The author's method of identifying the organization as exponential and defining problems that are of strategic importance for its activity has been presented in the article. In general, exponential organizations can be defined as having business experience or resulting from reorganization processes, characterized by a high degree of updating of strategic guidelines (organizational methods and structure, management strategies, employees, scientific ideas, production technologies, products), has "big numbers" (sales, revenue, R&D, market capitalization, market share, R&D employees, patent activity) and has a significant impact on the socio-economic level of human life. It has been revealed that the priority branches of operations of exponential organizations are relatively young industries (in particular "Digital equipment and microelectronics", "Software and computer services", "Pharmaceuticals and biotechnologies", "Chemistry and cosmetics"), for which high patent activity level and significant investments in exponential technologies. The example of Microsoft Corporation, Intel Corporation, and Apple Inc. is shown and it has been stated that the strategy of exponential organizations should be focused on timely recognition of key business events (exponential depreciation of products and development of ideas, elimination of a strategic competitor, ensuring long-term competitive advantage, fragility of platform companies, variety of tactics of competitive struggle) and (predict; know when you can take significant risks; transform yourself into a platform company; create an industry ecosystem, curb competitors). It is hypothesized that the strategic problem of exponential organizations is fragility - balancing on the brink of high profits and high risks as a result of the vulnerability to ultra-fast devaluation of ideas, products, information and activities of extremely vigilant competitors, which are also developing along an exponential trajectory. Fragility counteracts, above all, the leader of a company that, recognizing key events, effectively builds business strategy and tactics, pursues a "scaling" philosophy to ensure "big numbers" and tangible impact of the company on the global community as a sign of its success.

Keywords: digital technologies; exponential technologies; exponential organizations; global technology companies; the fragility of the organization

Актуальність. Розгортання «цифрової революції», що людство переживає з 70-х рр. ХХ ст., характеризується надшвидкими темпами розвитку та поширенням на всі сфери життєдіяльності: економічну, політичну, соціальну, технологічну. Конвергенція цифрових технологій обумовлює ущільнення зв'язків між вказаним сферами та їх трансформацію відповідно до вимог «цифровізації». Розвиток технологій відбувається відповідно до експонентної траєкторії, відкриваючи для

бізнесу нові можливості щодо комерційної реалізації креативних ідей. Але, поряд із значними обсягами продажів і доходів, суб'єкти бізнесу стикаються з величезним ризиком невдачі, банкрутства. Найбільшою мірою ці два боки медалі притаманні компаніям, що продукують експонентні технології.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Перші компанії, що спеціалізувались на виробництві цифрових технологій, стали відомі з початком цифрової революції. Вони захопили лідерство у виробництві, перш за все, комп'ютерної техніки. Вивченню особливостей і секретів успіху таких компаній присвячено праці М. Кусумано, Р. Селбі, Д. Йоффі [1; 2]. Р. Чейз, Ф. Якобз, Н. Аквілано звертались до практики діяльності цих компаній досліджуючи організаційні методи управління операціями [3]. Інтерпретуючи концепцію «підричних інновацій» як стратегію «новачків» щодо створення нових ринків із використанням ефективних технологій, технологічні компанії потрапили у зону наукових досліджень К. Крістенсена, М. Рейнора, Р. Макдоналд [4]. Приклади, основи і наслідки надшвидкого розвитку технологічних компаній досліджено С. Ісмаїлом, М. Малоуном, Ю. ван Гістом [5]. Перетворення технологічних компаній на бізнес-платформи вивчалось у працях Е. Гавер і М. Кусумано [6]. Дослідженням цифрових технологій і процесів інтелектуалізації на сучасному етапі розвитку глобальної економіки опікуються й такі вчені як Л. Антонюк, О. Білорус, І. Гайдуцький, Д. Лук'яненко, О. Лук'яненко, М. Поляков, Н. Стукало, А. Філіпенко, Л. Цимбал, Н. Черкас і численні інші.

Попри наявність численних наукових праць з тематики експонентних організацій, на наш погляд, уточнення потребує методика ідентифікації організації, як експонентної, та виявлення проблем, що мають стратегічне значення для її діяльності.

Мета статті полягає в уточненні методики ідентифікації організації, як експонентної, та виявленні проблем, що мають стратегічне значення для її діяльності.

Виклад основних результатів дослідження. Ідентифікацію організацій (компаній), розвиток яких відбувається експонентно, ми пропонуємо проводити, дотримуючись такої логіки (1 – 4).

1. Формування загальних уявлень про експонентні організації. Дослідження історичного розвитку організаційних методів управління у ХХ – ХХІ ст. [3; 4; 5; 6] засвідчує, що, з кінця 1970 –х рр. авторами нових концепцій дедалі частіше є не окремі науковці, але компанії, що займалися продукуванням найновіших технологій і, згодом, стали глобальними: Microsoft Corporation, Intel Corporation, Apple Inc., IBM, SAP, Oracle, Amazon.com, eBay, AOL, Huawei Investment & Holding Co.,

Ltd. (Huawei), Samsung Electronics Co., Ltd. (Samsung Electronics), Airbnb, Google, Uber.

Спираючись на факти, можна констатувати непропорційно великий вплив цих глобальних технологічних компаній на макроекономічну динаміку: Google (нині складова частина Alphabet Inc.) та Amazon.com у 2014 р. уособлювали відповідні глобальні ринки [5]; оцінки і темпи капіталізації Apple Inc., Microsoft Corporation, Alphabet Inc. та Amazon.com дезорієнтують учасників глобального фондового ринку (станом на січень 2020 р. суми досягли і перевищили показник в 1 трлн дол. США) [7]. У 2019 р. Huawei і Samsung Electronics представили комерційну пропозицію цифрового стандарту мобільного зв'язку 5 G і сумарно забезпечили 72,5 % поставок глобального ринку смартфонів, що підтримують цю технологію [8]. Відбувається й географічне поширення сфери операцій глобальних технологічних компаній: у 2018 р. Samsung Electronics оперувала у 74 країнах світу, Huawei – 170 [9; 10]. У 2018 р. серед партнерів, що користуються технологічними рішеннями Huawei для цифрової трансформації власних бізнесів, 211 компаній входили до переліку Глобальних компаній Fortune 500, 48 з них – до переліку Fortune 100, а число міст-партнерів становило 700 [10]. За даними агенції Bloomberg, на початок 2019 р. внутрішні ринки країн, на які припадає 40,0 % світового валового продукту, були або відкриті для продукції компанії Huawei або такими, що не зможуть повністю відмовитися від її інноваційних технологій [11].

Критична залежність національних економік від глобальних технологічних компаній та їх занадто швидкий розвиток дозволяють нам говорити й про наявність негативного характеру впливу, зокрема про загострення питань глобальної кібербезпеки [12], випадки порушень антимонопольного законодавства [2] і прав інтелектуальної власності. Починаючи з 2011 р. угоди та події щодо оцінки об'єктів інтелектуальної власності вимірювалися сумами у мільярди доларів: судове протистояння Apple Inc. і Samsung Electronics за порушення патенту щодо дизайну смартфона і планшета завершилась сплатою компенсації у розмірі 1,05 млрд дол.; угоду на продаж патентного пакету документів між Nortel і консорціумом Rockstar було оцінено у 4,5 млрд дол.; угода на придбання компанією Google компанії Motorola Mobility сягала суми 12,5 млрд дол. [13].

2. Визначення пріоритетних галузей операцій експонентних організацій. Дослідження наукової школи Oxford Economics, за сприяння компанії Huawei Technologies Co., Ltd., свідчать про те, що кількісна оцінка цифрової економіки має визначатися не лише показниками високотехнологічного виробництва та послуг в сфері ІКТ, але й обсягами

«цифрових інвестицій», їх рентабельністю з урахуванням ефекту «цифрового поширення» в глобальній економіці [14]. Спираючись на такий метод оцінювання, Oxford Economics і Huawei визначили, що обсяг валового продукту, що був створений у секторі цифрової економіки, у 2016 р становив близько 11,5 трлн дол США або 15,5 % глобального показника, збільшившись з 2000 р. майже вдвічі [14]. З огляду на викладене вище, необхідним, на наш погляд, є аналіз патентної активності та інвестицій в експонентні технології.

Протягом 2014 – 2019 рр. спостерігалось зростання загального обсягу інвестицій в науково-дослідні роботи 50 найбільших глобальних технологічних компаній (з 214,7 млрд євро до 328,1 млрд євро або на 54,8 %) та усередненого значення таких інвестицій на одну компанію топ-50 (з 4,29 млрд євро до 6,56 млрд євро або на 52,9 %) [15; 16]. Значущість тенденції нарощення обсягів інвестицій підкреслюється стрімкістю входження та просування компаній в рейтинг The EU Industrial R&D Investment Scoreboard (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка найбільших переміщень компаній з топ-50 2019 The EU Industrial R&D Investment Scoreboard за позиціями протягом 2004 – 2019 рр.

Компанія (країна реєстрації) – позиція у рейтингу 2019 р.	Обсяг інвестицій у 2019 р., млрд євро	Переміщення протягом 2004 – 2019 рр .	Галузь операцій
Alphabet Inc. (США) – 1	18,3	↑ > 200	Програмне забезпечення і комп'ютерні послуги
Facebook Inc. (США) - 11	9,0	↑ > 200	
Alibaba Group Holding (КНР) - 28	4,8	↑ > 200	
Sap Se. (Німеччина) - 43	3,6	↑ 27	
Oracle Corp. (США) - 25	5,3	↑ 21	
IBM (США) - 33	4,2	↓ 23	
Huawei Investment & Holding Co., Ltd. (КНР) - 5	12,7	↑ > 200	Технології цифрового супутнього обладнання
Apple Inc. (США) - 6	12,4	↑ 98	
Broadcom (США) - 49	3,3	↑ 67	
Qualcomm Inc. (США) - 27	4,9	↑ 65	
Telefonaktiebolaget Lm Ericsson (Швеція) - 46	3,5	↓ 29	Фармацевтика і біотехнології
Celgene Corp.(США) - 37	4,0	↑ > 200	
Bayer Ag. (Німеччина) - 26	5,1	↑ 34	
Glaxosmithkline Plc. (Об'єднане Королівство) - 34	4,1	↓ 23	Товари для відпочинку
Sony Corporation (Японія) - 39	3,8	↓ 24	
Panasonic Corporation (Японія) - 32	4,3	↓ 25	Автомобілі і запчастини
Continental Ag. (Німеччина) - 47	3,4	↑ 70	
Samsung Electronics Co., Ltd. (П. Корея) - 2	14,8	↑ 32	Електронне та електричне обладнання

Джерело: складено автором за даними [16; 17]

Аналізуючи табл. 1 можемо дійти висновку, що найбільші «прориви» у топ-50 протягом 2004 – 2019 рр. було здійснено компаніями сфери ІКТ, зокрема галузей «Програмне забезпечення і комп'ютерні послуги», «Технології цифрового і супутнього обладнання» та «Електронне та електричне обладнання», причому стрімкі переміщення в цих галузях мали переважно напрям «вгору» (83,3 %, 80,0 % і 100,0 % загальної кількості стрімких переміщень відповідно). Трохи меншими, але відчутними були стрімкі переміщення «вгору» компаній галузі «Фармацевтика і біотехнології» (66,7 %).

Аналіз оновлюваності рейтингу патентної активності глобальних компаній – Top 100 Global Innovators, - у 2012 – 2019 рр. за галузевою приналежністю демонструє, що пікові показники кількості компаній, що вперше потрапили до рейтинг-листу, припадали на період 2012 - 2015 рр. (від 26 у 2012 р. до 17 у 2015 р.) (рис. 1) [13; 18; 19; 20; 21; 22; 23 24]. Найбільша активність при цьому спостерігалася у галузях: «Цифрове обладнання і мікроелектроніка» (частка компаній галузі у загальній кількості компаній, що у 2014 р. вперше з'явилися в рейтингу сягнула 38,5 %), «Машинобудування, медицина і фармацевтика» (30,8 % у 2014 р.), «Автомобілебудування» (29,4 % у 2015 р.). У 2014 р. також активно оновлювалися сегменти рейтингу «Аеронавтика та оборона» та «Наукові дослідження, інститутські дослідження» (по 15,4 % загальної кількості).

Але вже у 2016 р. частка нових компаній у рейтингу скоротилася з 17,0 % до 7,0 %, і протягом 2017 – 2019 р. не перевищувала 6,0 %.



Рис.1 Кількість компаній за галуззю операцій, що вперше потрапили до рейтингу Top 100 Global Innovators протягом 2012-2019 рр., од.

Джерело: складено і побудовано автором на основі даних [13; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24]

Проте відносно молоді галузі продовжували активно розвиватися: частка компаній галузі «Цифрове обладнання і мікроелектроніка» у загальній кількості компаній, що вперше з'явилися у рейтингу, протягом 2016 – 2019 рр. зростала, і коливалася у межах 42,3 – 66,7 % (за рахунок зростання представників з Америки і скороченні японських компаній), галузі «Телекомунікації» - зросла від 14,3 % до 16,7 %.

Для доповнення аналізу ступеню оновлюваності рейтингу Top 100 Global Innovators розглянемо тенденції вибуття з топ-листу «класичних» технологічних компаній (рис. 2).

Зважаючи на тривалість процесу адаптації інструментарію рейтингування, автор вважає, що категорія «класичних» технологічних компаній могла сформуватися лише на 2014 р., та об'єднала компанії, які, фактично, вчетверте потрапили до переліку провідних інноваторів (тобто з 2011 р.). Саме тому авторський аналіз тенденцій вибуття «класичних» компаній охоплює часовий період з 2014 р. Як можна бачити з рис. 2, галузь «Цифрове обладнання та мікроелектроніка» протягом 2014 – 2019 рр. характеризувалася постійним оновленням її представників у топ-100: частка «класичних» компаній галузі, що вийшли з рейтингу, коливалася протягом досліджуваного періоду у межах 22,0 – 90,0 %. Відзначимо, що у 2015 р. з рейтингу вийшли одразу 9 «класичних» компаній цієї галузі (що склало 90,0 % загальної кількості тих, що вийшли). Однією з причин виходу з рейтингу «класичних» компаній цієї галузі, на нашу думку, є угоди щодо злиття/поглинання та виокремлення.



Рис. 2 Кількість «класичних» компаній за галуззю операцій, що вибули з рейтингу Top 100 Global Innovators протягом 2014 – 2019 рр., од.

Джерело: складено і побудовано автором на основі даних [18; 19; 20; 21; 22; 23 24]

Швидкий технологічний розвиток Industry 4.0 призводить до конвергенції технологій, обумовлює трансформацію універсальних класифікацій галузей промисловості. Зокрема, якщо у Top 100 Global Innovators у 2012 р. перелік галузей, що в них оперували глобальні технологічні компанії, налічував 21 позицію, то у 2019 р. представлено лише 11 галузей [13; 24]. Кожний технологічний винахід стає дедалі інтелектуально інтенсивним, вимагає більше міждисциплінарних знань для своєї реалізації, що обумовлює зростання середньої кількості авторів однієї патентної заявки і необхідність її комплексної, багаторівневої експертизи [24].

Цікавим фактом є збільшення структурних диспропорцій у нормалізованому пороговому показнику відбору до топ-100 інноваторів: протягом 2015 – 2019 рр. зросли значення показників «Впливовість» (кількість цитувань зареєстрованого патенту у патентних заявках, за виключенням самоцитування, +55,0 %) й «Успішність» (кількість зареєстрованих патентів відносно кількості поданих патентних заявок, +14,0 %), та зменшилися значення показників «Кількість» (загальна кількість патентів, що були зареєстровані у попередні 5 років, (-30,0 %)) і «Глобалізація» (географічна диверсифікація зареєстрованих патентів і патентних сімейств, (-24,0 %)) [24].

3. Вивчення стратегії і тактики діяльності «класичних» експонентних організацій. Результати аналізу на двох попередніх етапах нашого дослідження дозволяють назвати «класичні» технологічні компанії, що є прикладом успішної бізнес-діяльності в галузях експонентного розвитку: Microsoft Corporation, Intel Corporation та Apple Inc. Для визначення ключових чинників успішності цих компаній ми вважаємо за необхідне вивчення стратегії та тактики їх діяльності (табл. 2), оскільки, як зазначали М. Кусумано і Д. Йоффі, «стратегія створює ігрове поле; тактика визначає, як саме ви гратимете – і, врешті-решт, чи виграєте ви, чи вцілієте щоб продовжити гру наступного дня» [2, с. 162].

На думку автора, основними перевагами компаній, що їх проаналізовано у табл. 2, є своєчасне розпізнавання ключових подій бізнесу (експонентне знецінення і розвиток, усунення стратегічного конкурента, забезпечення довготривалої конкурентної переваги, крихкість платформних компаній, різноманітність тактики конкурентної боротьби) та реакція на них відповідно до принципів ефективності (передбачати; знати, коли можна піти на значний ризик; трансформуватися у платформну компанію; створити галузеву екосистему; приборкати конкурентів).

Таблиця 2 – Приклади вдалої стратегії та тактики Microsoft Corporation (МС), Intel Corporation (ІС) та Apple Inc. (АІ) як реакція на ключові події

Подія – принцип дії	Стратегія і тактика		
	МС	ІС	АІ
«Закон Мура» – передбачення	Переорієнтація на розробку програмного забезпечення	Спеціалізація на виробництві мікропроцесорів і вертикальна інтеграція галузі	Виведення на ринок ПК для домашнього використання
Усунення стратегічного конкурента – значний ризик	Розробка додатків до Windows для її просування як альтернатива MS-DOS на комп'ютерах IBM	Ліцензування на отримання стандарту сумісності з мікропроцесорами Intel	Переорієнтація на ринок споживчої електроніки; власні операційні системи MacOS, iOS
Забезпечення довготривалої конкурентної переваги – трансформація у платформну компанію	Ліцензування програмних платформ (MS-DOS, Windows) незалежно від виробника ПК	Концентрація зусиль на CISC технології як платформній архітектурі лінійки мікропроцесорів	Розробка музичного сервісу iTunes під Windows як платформної технології для сумісності з приладами Apple
Протидія крихкості платформних компаній – створення галузевої екосистеми	Комбінування вільного і платного доступу до різних частин вихідного коду Windows	Системне вирішення апаратно-програмних проблем ПК і вільне розповсюдження рішень	Виведення пакету продуктів (iPod, iPhone, iPad) як альтернатива ПК, створення App Store для підкреслення ексклюзивності
Тактика конкурентної боротьби – приборкати конкурентів	Розробка MS-DOS для IBM, додатків до комп'ютерів Macintosh від Apple Inc.	Диференціація мікропроцесорів за ціною і умовами постачання (Celeron, Xenon, Pentium) для протидії «клонам» - AMD, Cyrix, Chips and Technologies	Входження у музичний бізнес шляхом створення сервісу iTunes, а не придбання Universal Music

Джерело: розроблено і складено автором на основі [2, с. 27-29, 61-62, 93-95, 109-115, 134-163]

4. Визначення стратегічних проблем діяльності експонентних організацій. Важливість своєчасного розпізнавання ключових подій бізнесу і реакції на них відповідно до принципів ефективності, на наш погляд, підвищує вимоги до компетентностей вищої ланки керівництва експонентних компаній. Саме тому ми погоджуємось із лідероцентричним підходом М. Кусумано і Д. Йоффі. На думку дослідників, лідер, перш за все, має бути не досконалий, проте ефективний; він не може робити забагато самостійно, без команди, оскільки це обов'язково призводить до невдачі; мета лідера – навчитися «концентруватися на певних ключових сферах діяльності [компанії] й

важелях управління та створювати високоефективні команди для опікування великими «шматками» компанії», при цьому «залишатись сконцентрованим на загальній картині – своїх стратегічних цілях вищого рівня або амбіціях продукту» і «не тільки «приглядати за грошима»», але й слідкувати за знаннями [2, с. 166-167]. Саме М. Кусумано і Р. Селбі вперше назвали «масштабування» (англ. *scale up*) основною філософією компанії, що швидко розвивається. Під «масштабуванням» автори розуміли використання переваг стилю роботи невеликих динамічних команд в такий спосіб, щоб уможливити їх поширення й на роботу більш великих творчих колективів. Обов'язковими умовами «масштабування» визнавалися фокусування на конкретних функціях чи продуктах (шляхом формування відповідних команд) та залучення споживачів до тестувань на кожному етапі процесу розробки продукту [1, с. 13]. Погоджуючись із лідероцентричним підходом М. Кусумано й Д. Йоффі, концепцією масивної трансформації С. Ісмаїла, М. Мелуна, Ю. ВанГеста, філософією «масштабування» та стратегічними принципами управління М. Кусумано, Р. Селбі, автор пропонує свою концепцію діяльності експонентної організації (рис. 3).

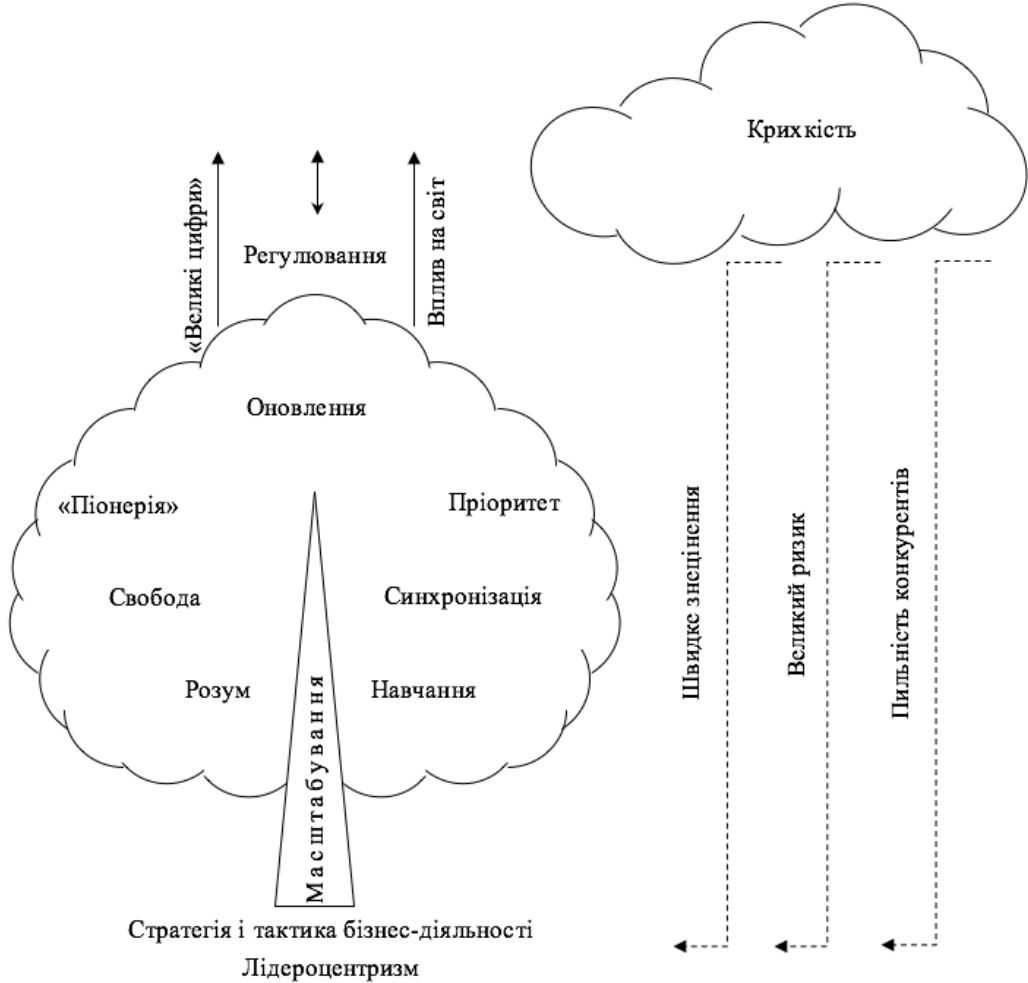


Рис. 3 Концепція діяльності експонентної організації
Джерело: розроблено автором

Відповідно до цієї концепції, основною проблемою експонентних організацій є крихкість – балансування на межі великих прибутків і великих ризиків як результат надвразливості до наслідків швидкого розвитку (ще швидшого знецінення ідей, продуктів, інформації та діяльності надзвичайно пильних конкурентів, що також розвиваються за експонентною траєкторією). Опікування протидією крихкості покладається, перш за все, на лідера компанії, який, розпізнаючи ключові події, ефективно будує стратегію і тактику бізнес-діяльності. Додержуючись стратегічних принципів управління експонентною компанією (націлювати на системне оновлення; знаходити розумних людей, організувати їх для інтелектуальної діяльності на засадах автономії і свободи; прагнути бути «піонером» на нових ринках; розставляти пріоритети реалізації проектів і розподілу бізнес-ресурсів; сприяти синхронізації робіт команд спеціалістів; будувати організацію, що навчається) система управління провадить філософію «масштабування» для забезпечення «великих цифр» і відчутного впливу компанії на світову спільноту як ознаки її успішності.

Висновки. Таким чином, методика ідентифікації організації як експонентної, може бути уточнена в такий спосіб:

- в загальному виді експонентні організації можна визначити як такі, що мають досвід бізнес-діяльності або виникли в результаті реорганізаційних процесів (злиття/поглинання чи виокремлення), характеризуються високим ступенем оновлення стратегічних орієнтирів (організаційних методів і структури, стратегії управління, працівників, наукових ідей, технологій виробництва, продуктів), що має прояв у «великих цифрах» (обсяги продажів, доходу, інвестиції в R&D, ринкова капіталізація, частка ринку, частка працівників, що зайняті в сфері R&D, патентна активність), і чинять суттєвий вплив на соціально-економічний рівень життя людства (обумовлюють розвиток існуючих і виникнення нових технологічних ринків, трансформацію бізнес-моделей і суспільства взагалі, спираючись на досягнення науково-технічного прогресу);

- пріоритетними галузями операцій експонентних організацій є відносно молоді галузі промисловості (зокрема «Цифрове обладнання і мікроелектроніка», «Програмне забезпечення і комп'ютерні послуги», «Фармацевтика і біотехнології», «Хімія і косметика»), для яких притаманним є високий рівень патентної активності та значні обсяги інвестицій в експонентні технології. Зростання інтелектоємності продуктів цих галузей, міждисциплінарний характер патентних заявок, зміщення патентної активності від «класичних» технологічних компаній до «новачків» загострює в цих галузях конкурентну боротьбу;

- стратегія експонентних організацій має бути орієнтована на своєчасне розпізнавання ключових подій бізнесу (експонентне знецінення продуктів і розвиток ідей, усунення стратегічного конкурента, забезпечення довготривалої конкурентної переваги, крихкість платформних компаній, різноманітність тактики конкурентної боротьби) та вживання адекватних тактичних заходів відповідно до принципів ефективності (передбачати; знати, коли можна піти на значний ризик; трансформуватися у платформну компанію; створити галузеву екосистему; приборкати конкурентів);

- стратегічною проблемою експонентних організацій є крихкість – балансування на межі великих прибутків і великих ризиків як результат вразливості до надшвидкого знецінення ідей, продуктів, інформації та діяльності надзвичайно пильних конкурентів, що також розвиваються за експонентною траєкторією. Опікування протидією крихкості покладається, перш за все, на лідера компанії, який, розпізнаючи ключові події, ефективно будує стратегію і тактику бізнес-діяльності, провадить філософію «масштабування» для забезпечення «великих цифр» і відчутного впливу компанії на світову спільноту як ознаки її успішності.

REFERENCES:

1. Cusumano M. A., Selby R. W. (1995). Microsoft secrets: how the world's most powerful software company creates technology, shapes markets, and manages people, New York, A Division of Simon & Schuster Inc., P. 512. Retrieved from: <https://archive.org/stream/microsoftsecrets00cusu#page/512/mode/2up>
2. Cusumano M. A., Yoffie D. B. (2015). Strategy Rules: Five Timeless Lessons from Bill Gates, Andy Grove, and Steve Jobs, New York, P. 260. Retrieved from: <https://archive.org/stream/strategyrulesfiv0000yoff#page/258/mode/2up>
3. Chase R. B., Jacobs F. R., Aquilano N. J. (2004). Operations management for competitive advantage, 10th edition, Boston, McGraw-Hill, P. 788 Retrieved from: <https://archive.org/details/operationsmanage00rich/page/n5>
4. Christensen C. M., Raynor M. E., McDonald R. (2015). What Is Disruptive Innovation? Harvard Business Review, December. Retrieved from: <https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation>
5. Ismail S., Malone M. S., van Geest Y. (2014). Exponential Organizations: Why New Organizations are Ten Times Better, Faster, and Cheaper than Yours (and What to Do About It), New York, A Division of Diversion Publishing Corp., P. 326. Retrieved from: <https://www.8freebooks.net/download-exponential-organizations-salim-ismail-pdf/>
6. Gawer A., Cusumano M. (2002). Platform Leadership: How Intel, Microsoft, and Cisco Drive Industry Innovation, Harvard Business School Press, P. 336. Retrieved from: https://openlibrary.org/books/OL8754181M/Platform_Leadership

7. Lyons K. (2020). Google parent Alphabet is now a \$1 trillion company. – Retrieved from: <https://www.theverge.com/2020/1/16/21069458/google-alphabet-trillion-dollar-market-cap-apple-microsoft>
8. Strategy Analytics (2020). Strategy Analytics: Huawei & Samsung Capture 73 Percent Share of Global 5G Smartphone Shipments in 2019. Retrieved from: <https://news.strategyanalytics.com/press-release/devices/strategy-analytics-huawei-samsung-capture-73-percent-share-global-5g>
9. Samsung Electronics (2019). Sustainability Report 2019: A fifty year journey towards a sustainable future. Retrieved from: https://images.samsung.com/is/content/samsung/p5/global/ir/docs/sustainability_report_2019_en_new.pdf
10. Huawei Investment & Holding Co., Ltd. (2019) 2018 Annual Report. Retrieved from: <https://www.huawei.com/en/press-events/annual-report>
11. Bloomberg Finance L.P. (2019). No Pay, No Gain: Huawei Outspends Apple on R&D for a 5G Edge. Retrieved from: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-04-25/huawei-s-r-d-spending-balloons-as-u-s-tensions-flare-over-5g>
12. The economist (2020). Huawei is a cyber-security risk. The economist. Retrieved from: <https://www.economist.com/leaders/2020/01/25/huawei-is-a-cyber-security-risk?cid=cust/dailypicks1/n/bl/n/20200124n/owned/n/n/dailypicks1/n/n/E/387307/n>
13. Thomson Reuters (2012). Thomson Reuters 2012 Top 100 Global Innovators. Honoring the world leaders in innovation: findings and methodology 2012.
14. Huawei Technologies Co., Ltd. & Oxford Economics (2017). Digital Spillover: Measuring the true impact of the digital economy. Retrieved from: https://www.huawei.com/minisite/gci/en/digital-spillover/files/gci_digital_spillover.pdf
15. European Commission (2014). The 2014 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Luxembourg, 96 p. Retrieved from: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC92506> doi:10.2791/13983.
16. European Commission (2019). The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Luxembourg, 120 p. Retrieved from: <https://www.kowi.de/Portaldata/2/Resources/fp/2019-EU-Industrial-RD-Investment-Scoreboard.pdf> doi:10.2760/04570.
17. European Commission (2019). R&D ranking of the world top 2500 companies. Retrieved from: https://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard/2019-eu-industrial-rd-investment-scoreboard#field_data
18. Thomson Reuters (2013). Thomson Reuters 2013 Top 100 Global Innovators. Honoring the world leaders in innovation: findings and methodology 2013. Retrieved from: <https://www.fichier-pdf.fr/2013/12/24/thomson-reuters-2013-top-100-global-innovators/thomson-reuters-2013-top-100-global-innovators.pdf>
19. Thomson Reuters (2014). Thomson Reuters 2014 Top 100 Global Innovators. Honoring the world leaders in innovation: findings and methodology 2014.
20. Thomson Reuters (2015). Thomson Reuters 2015 Top 100 Global Innovators. Honoring the world leaders in innovation: findings and methodology. Featuring a special supplement

on the Top Bay Area Innovators. Retrieved from: <http://static.latribune.fr/521753/classement-entreprises-innovantes.pdf>

21. Clarivate Analytics (2016). 2016 Top 100 Global Innovators Report. Retrieved from: <https://vdocuments.net/2016-top-100-global-innovators-report.html>
22. Clarivate Analytics (2018). Derwent Top 100 Global Innovators 2017. Retrieved from: <http://yaskawa.co.il/wp-content/uploads/2016/05/Clarivate-Analytics-2017-Top-100-Global-Innovators-ilovepdf-compressed.pdf>
23. Clarivate Analytics (2019). Derwent Top 100 Global Innovators 2018-19. Retrieved from: https://clarivate.com/derwent/wp-content/uploads/sites/3/dlm_uploads/2019/07/0192_Clarivate_Top100_Final.pdf
24. Clarivate Analytics (2020). Derwent Top 100 Global Innovators 2020. Retrieved from: https://clarivate.com/derwent/wp-content/uploads/sites/3/dlm_uploads/2020/02/Top100_FINAL_DigitalONLY.pdf

УДК 656.073.9

**МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО
ЗДІЙСНЮЮТЬ МІЖНАРОДНІ ВАНТАЖНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ НА
ПРИКЛАДІ ПП «ВМВ – ТРАНС»**

DOI 10.32782/2224-6282/152-4

JEL: F10, F23, L87

**Пшик-Ковальська О. О., к.е.н.,
Змієвський В. П.***Національний університет «Львівська політехніка»*

У статті розгорнуто викладено методи оптимізації витрат підприємств, котрі здійснюють міжнародні вантажні автотранспортні перевезення в сучасних ринкових умовах. Встановлено мету дослідження, його основні завдання та актуальність проблеми, що полягає у значній потребі оптимізації як структури витрат вітчизняних підприємств загалом, так і окремих її елементів. Досліджено склад внутрішніх та зовнішніх факторів середовища функціонування, які впливають на оптимізацію витрат на прикладі приватного підприємства «ВМВ – ТРАНС». Здійснено стислий аналіз структури витрат вітчизняних фірм, що займаються перевезенням вантажу за допомогою автотранспорту. Також проведено аналіз останніх джерел та публікацій, пов'язаних в тій чи іншій мірі з методами оптимізації витрат. Слід зазначити, що до списку досліджуваних методів оптимізації було внесено як добре відомі, так і новаторські. Розглянуто докладно ряд методів оптимізації витрат таких як: «lean thinking» (що означає «ощадливе виробництво»), «таргет - костінг», «кайзен - костінг», Life Cycle Cost, EVA, ABC – аналіз. Охарактеризовано як теоретичні особливості кожного з методів, так і специфіку їх впровадження в діяльність підприємств, зокрема на прикладі вище вказаного суб'єкту господарювання. Зазначено переваги та недоліки імплементації попередньо вказаних методів, а також здійснено їх порівняльний аналіз ефективності. Було виокремлено ряд заходів, щодо покращення витрат для підприємств, що займаються наданням послуг у сфері міжнародних вантажних перевезень та виділено кілька методів, що мають місце саме для досліджуваного підприємства. Сформовано рекомендації по доцільності впровадження кожного з методів з метою підвищення ефективності їх впливу на оптимізаційні процеси фірми. Даний процес супроводжувався врахуванням специфіки міжнародних вантажних транспортних перевезень, адже певні аспекти даної галузі дуже часто не є контрольованими, що призводить до неможливості прогнозування та регулювання певних витрат. Зрештою, на основі цього сформовано підхід вибору вдалого методу для оптимізації витрат підприємств, які здійснюють міжнародні вантажні перевезення.

Ключові слова: оптимізація витрат; метод; загальновиробничі витрати; структура витрат; міжнародні вантажні перевезення

UDC 656.073.9

**METHODS OF OPTIMIZATION OF COSTS OF ENTERPRISES
MAKING INTERNATIONAL FREIGHT TRANSPORTATION ON THE
EXAMPLE OF PE "VMV - TRANS"**

DOI 10.32782/2224-6282/152-4

JEL: F10, F23, L87

**Phsyk-Kovalska O., PhD in Economics,
Zmiievskiy V.***National University «Lviv Polytechnic»*

The methods of cost optimization of enterprises that carry out international freight transport in modern market conditions have been described in the article. The purpose of the research, its main tasks and the urgency of the problem is established, which is a significant need to optimize both the structure of costs of domestic enterprises in general, and its individual elements. The composition of internal and external factors of the operating environment that influences the cost optimization on the example of the private enterprise "VMV - TRANS" is investigated. The cost structure of domestic companies engaged in transportation of goods by means of motor transport is briefly analyzed. Also, recent sources and publications related to cost optimization methods have been analyzed. It should be noted that both well-known and innovative methods have been included in the list of optimization methods under study. A number of cost optimization methods such as lean thinking (meaning "lean manufacturing"), "costing", "kaizen - costing", Life Cycle Cost, EVA, and ABC are analyzed in detail. The theoretical features of each of the methods and the specifics of their implementation in the activity of enterprises are described, in particular, by the example of the above entity. Advantages and disadvantages of implementation of the above-mentioned methods are indicated, as well as their comparative analysis of effectiveness. A number of measures have been identified to improve costs for international freight forwarding companies and several methods have been identified that are specific to the enterprise under study. Recommendations on the effective implementation of each of the methods have been formed in order to increase the effectiveness of their influence on the optimization processes of the firm. This process was accompanied by the specificity of international freight transportations of goods, as certain aspects of the industry are often not controlled, which leads to the impossibility of forecasting and adjusting certain costs. In the end, on this basis the approach of choosing a successful method for optimization of the costs of the enterprises which are engaged in the international freight transportation is formed.

Keywords: cost optimization; method; overhead costs; cost structure; international freight

Актуальність. На сьогоднішній день процес глобалізації інтенсивно інтегрується в усі сфери економічного життя. Відповідно до сучасних економічних процесів стає необхідним розвиток транзитних міжнародних вантажопотоків для вітчизняних компаній. Міжнародні вантажні суттєво відрізняються від внутрішніх не лише в державному регулюванні, але й у структурі витрат, більш масштабному аналізуванні ринку. Структура витрат компаній, що здійснюють міжнародні транспортні вантажні перевезення є важливим предметом дослідження,

адже розуміючи її детально, можна зрозуміти статті витрат, їх кількісні показники, що дає можливість знайти відповідне рішення для формування методів оптимізації витрат відповідних статей у довгостроковому періоді та підвищення прибутковості діяльності.

Міжнародні транспортні перевезення є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності. Товар не може бути доставлений з однієї країни до іншої без використання транспортних засобів; при цьому, природно, вартість товару зростає. Нині обсяг міжнародних перевезень такий великий, а транспортні операції настільки складні, що існує необхідність у встановленні єдиних правил і норм витрат у міжнародному транспортуванні. Тому визначення оптимальних методів зменшення витрат, що виникають при транспортуванні є актуальним питанням для дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Сучасні наукові дослідження щодо методів оптимізації витрат на підприємствах та структури витрат мають низку тлумачень. Дослідження структури витрат та методів їх оптимізації знайшло відображення в наукових роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких А. Чандлер, В. Панасюк, А. Юданов, А. Пилипенко, В. Лебедев, А. Тимохов, О. Амосов, С. Архієреєв, Т. Резнікова, А. Захаров, А. Зокін, Е. Гончарова, В. Палій, Н. Єгорова, І. Романенко, О. Турчинов, С. Ніколаєва, А. Бородкін, А. Гальчинський, В. Торопов, В. Петрова, К. Філіппов, Б. Мігалатий, Е. Брігхем, Дж. Шанк та ін. Широке коло завдань і методів їх вирішення, пов'язаних з управлінням витратами на підприємствах, знайшло відображення в наукових роботах багатьох вітчизняних учених, таких як М. Корінько, Г. Тітаренко, Т. Котенко, Л. Коваленко, Л. Ремньова та ін.

Під терміном «оптимізація витрат» Лотиш О. має на увазі один з методів управління витратами, оскільки на основі прийнятих оптимальних рішень щодо витрат в свою чергу приймаються управлінські рішення задля підвищення ефективності виробництва [1].

Московчук А. стверджує, що управління витратами слід здійснювати за допомогою використання економіко – математичних методів і основним завданням в цьому є формування адекватної та ефективної моделі, яка буде спрямована на оптимізацію витрат підприємств, що здійснюють міжнародні вантажні перевезення [2]. Слід зазначити, що у міжнародних вантажних перевезеннях не кожна змінна може бути закладена в економіко-математичну модель, оскільки значна кількість факторів є абсолютно варіативною і діапазон похибки є надто великим. Наприклад, час проведений в черзі для проходження митного контролю, аварії, погодні умови, поломки тягача, неочікувані коливання

на нафтовому та валютному ринках – всі ці фактори містять значну похибку. Отже, при включенні їх у економіко-математичну модель, рівень достовірності зменшується. З іншої сторони, якщо відкинути занадто варіативні змінні, то економіко-математичні моделі дають загальне уявлення про те як той чи інший елемент витрат змінюватиметься внаслідок зміни залежних факторів. Наприклад, як зміниться собівартість вантажного перевезення при зміні ціни дизпалива на 1.

У науковій праці Біловодської О. вказано, що зростання прибуткової діяльності підприємств в умовах макроекономічної нестабільності та зниження платоспроможного попиту може бути забезпечено на підставі оптимізації витрат [3]. У випадку українських підприємств, що займаються міжнародними вантажними перевезеннями, орієнтуючись на європейський ринок, у вітчизняних підприємств по замовчуванню існує конкурентна перевага стосовно собівартості надання послуг в даному секторі. Це пов'язано з дешевшою робочою силою, значно нижчим рівнем постійних витрат та сумарної сплати податків. Наша податкова система є більш гнучкою для підприємців, ніж та ж система в країнах ЄС. Тому, певна макроекономічна нестабільність позитивно впливає на підприємства, що зорієнтовані на іноземного споживача. Більше того, зниження платоспроможного попиту всередині країні фактично не впливає на рівень реалізації послуг міжнародних вантажних перевезень, а подекуди навіть і сприяє. Наприклад, при падінні курсу гривні відносно євро, попит зі сторони європейських споживачів зростає.

Чубай В. вважає, що оптимальність зумовлюється наявністю різних альтернативних шляхів здійснення тих самих витрат, а Ясінська А. стверджує, що оптимальність полягає у відшуканні альтернативи – здійснювати певні витрати чи ні [3]. Варто зауважити, що при наявності значної кількості альтернативних шляхів здійснення тих чи інших витрат, підприємство є більш гнучким та стійким відносно негативних змін у середовищі функціонування. Наприклад, закупляючи автозапчастини в декількох постачальників створює додаткові стимули останнім конкурувати за споживача різними методами, особливо, якщо підприємство, яке займається перевезеннями, має велику кількість рухомого складу. З іншого боку, якщо зосереджуватися на декількох середніх чи дрібних постачальниках, існує ризик залишитися в певний момент без потрібної кількості автозапчастин. Йдеться про певні суттєві зміни в секторі збуту запчастин для тягачів, що можуть спричинити банкрутство дрібних та середніх фірм. Це у свою чергу призведе до зменшення певної кількості надання послуг. Як наслідок, альтернативним

варіантом є підписання довгострокового контракту з крупним постачальним, який є більш стійким до змін навколишнього середовища, наприклад, з певною програмою лояльності – з кожним роком все нижчі ціни.

Згідно з інформацією від Міністерства інфраструктури України, у 2018 було зареєстровано 12,451 тис., компаній, що перевозять вантажі, здійснюються активну підприємницьку діяльність [4]. Проаналізуємо структуру витрат цього сегменту компаній. Найбільшу питому вагу в загальній структурі витрат складає стаття матеріальних витрат (42,2%) [5], а саме витрати на паливо. Величина такої відсотковій частки пояснюється тим, що за останні 4 роки вітчизняна валюта суттєво впала в ціні на валютному ринку, що спричинило зростання вартості палива. Важливою складовою структури витрат є заробітна плата, що складає 16% [5]; дана стаття витрат потребує оптимізації оскільки відрахування на заробітну плату становить 5,7% [5], проте вона релевантна до змін в вітчизняному законодавстві. На сьогодні в Україні існує суттєве податкове навантаження як на працівника так і на роботодавця, що зменшує стимули створення додаткових робочих місць за підходом «найманий працівник – роботодавець». Ще одним навантаженням на собівартість вантажних перевезень є амортизаційні відрахування (складають 6%) [5], оскільки більшість рухомого складу закуповується вживаним: це призводить до зменшення терміну корисного використання вантажівок, наслідком чого є часті ремонтні роботи і заміна рухомого складу на новий вживаний склад. Причиною цього є надто високі ціни на нову техніку [6].

Не зважаючи на ґрунтовність проведених досліджень щодо ідентифікування та формування оптимальності структури витрат, дане питання залишається відкритим та потребує аналізу сучасних способів досягнення зменшення витрат міжнародних вантажних перевезень.

Метою даної статті є формування методів оптимізації витрат підприємств, що здійснюють міжнародні вантажні перевезення, на прикладі ПП «ВМВ – ТРАНС». До завдань слід віднести: оцінювання заходів оптимізації витрат та їх структуризація, аналіз сучасних релевантних методів зменшення витрат; ідентифікування проблем, з якими можна стикнутися при імплементації таких методів у виробничий процес, формування рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основних результатів дослідження. Сучасний вітчизняний та міжнародний ринок вантажних перевезень знаходиться в перманентному розвитку та змінах, адже ряд світових процесів та змін релевантний до змін у сфері вантажних перевезень. Тому важливим напрямком для дослідження даного виду підприємств та аналізу ринку

даного виду діяльності є методи оптимізації різного роду витрат. Об'єктом нашого дослідження є підприємства перевізники, що шукають вантажні аби здійснити їх перевезення з України на територію ближньої Європи та інших іноземних країн, а згодом повернення на вітчизняну територію з іноземним вантажем. Огляд літературних джерел [1,3,5] сприяв виокремленню напрямів та методів оптимізації витрат, які є доцільними для підприємств, що займаються міжнародними вантажними перевезеннями, зокрема на прикладі ПП «ВМВ – ТРАНС».

По – перше, це шлях підвищення технічного рівня виробництва, яке забезпечує впровадження нових інноваційних технологій, використання нового сучаснішого обладнання (як і транспортних засобів так і окремих деталей), автоматизації виробничих процесів. По – друге, оптимізація за рахунок організації виробництва і праці шляхом зміни форм і методів праці; удосконалення адміністративного апарату управління, зниження адміністративних та транспортних витрат.

По – третє, удосконалення структури номенклатури та асортименту наданих перевізних та супутніх послуг. По – четверте, використання новітніх енергетичних джерел (енергозберігаючих ресурсів, альтернативних джерел палива, повторне використання сировини, сортування відходів тощо). Наступним методом оптимізації витрат є використання альтернативних методів зниження витрат: розмежування витрат на надання нестандартних послуг перевезення та послуг вищої якості; застосування єдиної системи калькулювання витрат на всіх стадіях життєвого циклу продукту; чітке виділення витрат на управління, підготовку й оновлення процесу надання послуг.

Черговим методом являється зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції. Також можна додати до цього скорочення адміністративно–управлінських витрат. Варто зазначити, що ефективним методом оптимізації витрат є розробка оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технічного потенціалу підприємства. Слід зауважити, що для ефективної структури витрат варто запровадити ефективні системи внутрішньовиробничих економічних відносин, котрі сприяють економії ресурсів, підвищенню якості продукту.

Наступним важливим методом оптимізації витрат є раціоналізація організаційної структури з ціллю скоротити витрати на управління, підвищення ефективності апарату управління. Необхідним аспектом, який визначає ефективний метод удосконалення системи витрат є управління інвестиціями, а саме обґрунтований вибір інвестиційних проектів для досліджуваних підприємств, запрошення незалежних експертів.

Релевантним інструментом для оптимізації витрат підприємств, що займаються вантажними перевезеннями є застосування технології «lean thinking» (що означає «ощадливе виробництво»), яка полягає у оцінці витрат з точки зору клієнта, його купівельної спроможності та його власного інтересу, бажання та змоги оплатити послугу.

Доцільно зауважити, що, окремі методи оптимізації будуть спрямовані лише на конкретні складові виробництва, але це не гарантує цілковитого вирішення, тому варто використовувати дані програми в комплексі, системно. При чому, ці дії можуть застосовуватися в різні часові проміжки і мати диференційовані пролонгації.

Значне зниження витрат виробництва досягається в результаті застосування прогресивних сучасних методів організації праці. Один із таких методів - розробка системи організації праці під назвою («точно в строк»). Її цінність та ефективність полягає в тому, що система зменшує витрати виробництва за рахунок своєчасного постачання ресурсів. Послуги вантажних перевезень надаються у визначене місце, у потрібний час і у необхідній кількості. До переваг такого методу можна віднести:

- зменшення термінів кінцевої продукту(послуги);
- вища продуктивність;
- покращений контроль якості;
- більш рівномірний графік виробництва.

Недоліками цього методу можна вважати:

- залежність від постачальників;
- складність забезпечення необхідної узгодженості між стадіями виробництва.

Даний метод оптимізації можна застосовувати для ПП «ВМВ - ТРАНС» при відмінній налагодженій системі роботи з постачальниками, проте великим ризиком є державне регулювання різних країн щодо митного регулювання і проходження митного контролю, що є нестабільною та неконтрольованою змінною в досліджуваному секторі підприємництва. Тому для впровадження такого методу для обраного підприємства варто здійснити моніторинг та аналіз своїх постачальників, обрати найбезпечніших; а також рекомендацією для ефективного застосування методу “Just-in-time” варто детальніше вивчити митне законодавство країн – партнерів та споживачів і враховувати всі законодавчі нюанси при формуванні дедлайнів, тоді мінімізуються ризики невиконання «точно в строк» [7].

Не менш важливим методом оптимізації витрат для підприємства, яке здійснює міжнародні вантажні перевезення ПП «ВМВ – ТРАНС» є таргет - костінг (в перекладі з англійської означає «цільова вартість»). Цей метод полягає в зниженні собівартості продукції під час його

виробничого циклу за рахунок використання виробничих, наукових досліджень та розробок. Таргет–костинг передбачає визначення собівартості виробу або послуги виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації. До переваг методу для ПП «ВМВ - ТРАНС» можна віднести:

- визначення цільових витрат для нових послуг або продуктів;
- контроль витрат на стадії розробки продукції.

До недоліків вищезазначеного методу можна зазначити:

• для цільового зниження витрат можуть знадобитися великий обсяг часу та значні інвестиції.

• технічні можливості ПП «ВМВ – ТРАНС» можуть не дозволити собі знизити собівартість продукції до заданого методом рівня.

Такий метод можна застосовувати в довгостроковій перспективі, адже він потребує маркетингових та аналітичних досліджень ринку як національного так і міжнародного, щоб зрозуміти чи є економічно вигідним зниження собівартості на тих ринках, де здійснює свою діяльність ПП «ВМВ - ТРАНС»; також важливі аналітичні дослідження стосовно нових наукових технологічних розробок, які матимуть місце саме для підприємств, які здійснюють міжнародні вантажні перевезення (наприклад, розробки щодо зменшення використання пального і шкідливих викидів, зростання технічного служіння транспортних засобів і їх окремих найбільш зношуваних деталей; дослідження щодо альтернативних джерел пального, тощо). На такий метод потрібні вкладення в довгостроковому періоді [8].

Схожий за своєю назвою, але відмінний за своїм змістом метод оптимізації витрат – метод «кайзен - костинг»: полягає у досягненні цільової собівартості за рахунок вдосконалення якості процесів на всьому підприємстві за участі усіх його працівників, що в свою чергу дає можливість скоротити непродуктивні витрати. Найбільшою перевагою такого методу є те, що «кайзен – костинг» він стабілізує витрати до перманентного зменшення та утримання їх на заданому підприємством рівні, що свідчить про їх ефективний розподіл. А негативною стороною такого методу є те, що він вимагає високої мотивації працівників і сталої та високої корпоративної культури, яка підтримує цілковиту залученість персоналу безпосередньо в діяльність підприємства. Також недоліком є вимога додаткової мотивації працівників підприємства, зокрема «ВМВ - ТРАНС» та залученні додаткового персоналу, а це зайві витрати.

Слід зауважити, що рекомендацією для покращення застосування такого методу на ПП «ВМВ – ТРАНС» є здійснення додаткових навчань та проведення корпоративних заходів, які релевантні з сферою діяльності компанії та формування і обґрунтування і обґрунтування цінностей компанії,

її місії і цілей. Це потрібно для того, щоб працівники мали чітке усвідомлення, що вони є невід'ємною складовою компанії, вони несуть її ціль і місію крізь свою відповідну трудову діяльність та розділяють свої особисті цінності з цінностями компанії. Затребуваність і потрібність для працівника є важливим моральним мотиватором, що в свою чергу безпосередньо впливатиме на оптимізацію собівартості продукції. Правда слід вкласти певні кошти, задля проведення таких заходів і навчань, проте майбутні очікуванні зміни покриють і збалансують усі витрати [9-11].

Важливим для нашої країни та національного ринку методом є LLC (Life Cycle Cost). Унікальність цього методу полягає в розрахунку витрат за етапами життєвого циклу продукції: планові витрати визначаються на кожній стадії життєвого циклу продукту. І саме цей метод дозволяє передбачити і врахувати вплив інфляції через дисконтування грошових потоків у прийнятті подальших рішень. До плюсів такого методу оптимізації витрат для ПП «ВМВ – ТРАНС» можна віднести: отримання в довгостроковому періоді оцінку здійснених витрат і їх покриття відповідними доходами; забезпечення точного прогнозу усіх витрат та співставлення отриманого доходу та витрат щодо виробництва в цілому; забезпечення стратегічного бачення структури витрат і співставлення її зі структурою доходів. Недоліками такого методу періодизації фінансових результатів є невизначеність в обліку накладних витрат; ймовірність витрат на отримання значного обсягу додаткової інформації. Проте для «ВМВ – ТРАНС» цей метод є ефективним за рахунок можливості спрогнозувати свої витрати за можливої інфляції особливо в умовах нестабільної і напруженої економічної ситуації в країні, і для того щоб в майбутньому уникнути непотрібних витрат. Рекомендацією для вдосконалення такого методу для досліджуваного підприємства є ефективний збір та аналіз інформації з застосуванням мінімум витрат, формування прогнозованих планових результатів та максимальний ймовірний розрахунок на періоди. Це сприятиме зменшенню витрат, або ж забезпечить створення доходу, який покриє майбутні витрати в достатньому розмірі за рахунок удосконалення наданих вантажних послуг в майбутньому з врахуванням усіх прогнозованих змін [8].

Шлях функціонально – вартісного аналізу є ефективним за рахунок того, що це комплексний системний аналіз діяльності підприємства і його всіх складових (маркетингових, технічних та технологічних, фінансових, збутових відділів, управлінських функцій), а також оцінка ефективності використання витрат на реалізацію кожної з цих функцій з метою виявлення нераціональних, неефективних витрат, існуючих внутрішніх

резервів і розробки програм збільшення ефективності діяльності та зростання прибутковості підприємства.

До переваг вищезазначеного методу належать:

- чітке розуміння функцій, за рахунок котрих ПП «ВМВ - ТРАНС» вдасться приділити більше уваги підвищенню ефективності високовартісних операцій;

- чітке вивчення вартості продукції підприємства, що дозволяє приймати стратегічні рішення щодо призначення цін на цю продукцію.

Мінуси такого методу наступні:

- занадто деталізована модель, яка матиме складнощі в перманентному підтриманні;

- недооцінка етапу збирання відомостей про джерела даних за функціями;

- пролонгований період здійснення методу може бути неактуальним в постійно змінених часових точках, адже процес діяльності несе безперервний прогрес

- недооцінена ефективність методу невмотивованим оперативним керівництвом.

Рекомендаціями для ефективного впровадження такого методу існує в наступному: здійснювати такий комплексний аналіз частіше, але в менших обсягах, тоді інформація буде актуальною і прикладною для підприємства загалом і прогресивно та позитивно впливатиме на оптимізацію витрат на досліджуваному підприємстві. А оскільки ринок міжнародних перевезень релевантний до політичної та економічної ситуації світу, то такі комплексні аналізи слід здійснювати не в час загострення, а в більш перманентний стан. Також варто додати додаткову мотивацію оперативному керівництву, які недооцінюють такий аналіз за рахунок попередньо зазначених навчань мотивації та пов'язування цінностей компанії «ВМВ – ТРАНС» з особистісними цінностями працівників [7].

Одним з новаторських методів оптимізації витрат для ПП «ВМВ – ТРАНС» є метод EVA (Economic Value Added) - це метод економічної доданої вартості, полягає у прив'язці створення вартості до певної групи або груп працівників чи підрозділів і таким чином формувати критерій для диференціювання винагороди працівникам за пророблену роботу. Все це ефективно впливає на структуру виплат на заробітну плату і оптимізує механізм їх виплат. Особливо важливо це на досліджуваному підприємстві, адже технічний та водійський персонал є важливими фігурами у формуванні вартості послуги, і якість та результат їх роботи може оптимізувати собівартість продукції і заодно витрати підприємства загалом. Рекомендацією для ефективного використання такого методу є

проведення моральної та матеріальної мотивації працівників відповідних підрозділів, що в свою чергу підніме ефективність у разі і забезпечить роботу безперебійної якісної системи.

Крайнім за списком, але не останнім за важливістю методом для оптимізації витрат підприємств, що здійснюють вантажні перевезення, зокрема для ПП «ВМВ – ТРАНС» є ABC – аналіз. Це технологія пояснення та прийняття управлінських рішень щодо цільової локалізації витрат суб'єкта господарювання для потреб моделі управління його прибутком. Ґрунт цього аналізу є поняття «центру витрат», тобто відокремленого функціонального процесу або явища, котрі пов'язані з формуванням однорідної сукупності витрат підприємства. Перевагою такого методу є забезпечення взаємозв'язку отримуваної інформації з процесом формування витрат, а основним недоліком такого шляху оптимізації є необхідність значних змін у системі бухгалтерського обліку та вдосконаленні систем інформаційної підтримки, що в свою чергу, тягне за собою зростання витрат на управління. Рекомендацією для ефективного імплементації такого методу для ПП «ВМВ – ТРАНС» є виділення коштів для вдосконалення систем інформаційної підтримки та вдосконалення системи бухгалтерського обліку з врахуванням майбутніх доходів та оптимізація управлінської системи [7].

Висновки. Методи оптимізації витрат підприємств, що здійснюють вантажні перевезення на прикладі ПП «ВМВ – ТРАНС» - це комплексне перспективне дослідження, що представляє собою сукупність методів для ефективної діяльності підприємств з вдосконаленням структури витрат. Нами було виокремлено ряд заходів, щодо покращення витрат для підприємств, що займаються наданням послуг у сфері міжнародних вантажних перевезень та виділено кілька методів, що мають місце саме для досліджуваного підприємства. Застосування цих методів вказує на перспективи розвитку підприємства та його економічне зростання, оскільки вони враховують специфіку діяльності, особливості економічного стану національного та міжнародних ринків, політичні фактори як в короткостроковому так і пролонгованому періодах. Дане дослідження є особливо актуальним в сучасних умовах, адже сучасна сфера вантажних перевезень на сьогоднішній день знаходиться в постійному розвитку та змінах і відслідкувати та проаналізувати цей процес є важливим для багатьох інших підприємств у різних галузях, адже якісна логістика – запорука ефективного функціонування підприємств як національного так і міжнародного рівнів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Лотиш О. Я. Економіко-математична модель оптимізації витрат на виробництво продукції підприємницьких структур / О. Я. Лотиш // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту: Зб. наук. праць. Вип. 4. – Чернівці, – 2003. – С. 317–320.
2. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.
3. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування і планування: навч. посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 188 с.
4. База даних міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/timeline/Vidkriti-dani.html>
5. А. М. Пасічник, / Управління проектами, системний аналіз і логістика. - 2014. - Вип. 14(1). - С. 146-159.
6. Лебідь В.В. Кутирев, К.М. // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Науковий журнал: в 2 ч. Ч. 1: Серія: «Технічні науки» – К. : НТУ, 2014. – Вип. 14. – С. 7-11.
7. Цимбалюк Л. Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару / Л. Г. Цимбалюк, Н. П. Скригун // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 88–95.
8. Манів З. О. Економіка підприємства : навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. / З. О. Манів, І. М. Луцький. – К. : Знання, 2006. – 580 с.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: ukrstat.gov.ua.
10. Котенко Т. Ю. Аналіз витрат як складова управління на підприємствах будівельної галузі / Т. Ю. Котенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 118–121.
11. Манів З. О. Економіка підприємства : навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. / З. О. Манів, І. М. Луцький. – К. : Знання, 2006. – 580 с.
12. Кальєніна Н. В. Методи управління витратами, їх переваги та недоліки / Н. В. Кальєніна // Держава та регіони. – 2007. – № 5. – С. 32–35.
13. Качмарик Я. Д. Витрати підприємства та шляхи їх оптимізації / Я. Качмарик, О. Верещинська // Науковий вісн. НЛТУ: зб. науково-техн. пр. – Львів, 2007. – 17.4. – С. 174–177.

REFERENCES:

1. Lotysh, O. Ya. (2003). Economic-mathematical model of cost optimization for production of products of business structures. collection of scientific works, 4, 317-320. [in Ukrainian].
2. Poddierohin, A. M. (2005). Financial management. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
3. Hrabovetskyi, B. Ye. (2013) Economic forecasting and planning. Vinnytsia: Center for Educational Literature. [in Ukrainian].

4. Ministry of Infrastructure of Ukraine database [Electronic resource] - Access mode: <https://mtu.gov.ua/timeline/Vidkriti-dani.html>
5. Pasichnyk, A. M. (2014). Project management, system analysis and logistics. Scientific Periodicals of Ukraine. 14(1), 146-159. [in Ukrainian]
6. Lebid V.V & Kutyriv, K. M. (2014). Project management, system analysis and logistics. Scientific journal, 14(2), 7-11. [in Ukrainian].
7. Tsymbaliuk, L. H. & Skryhun, N. P.(2011). Factors, reserves, and ways to reduce production costs as a basis for reducing commodity prices. Journal of Berdyansk University of Management and Business, 3(15), 88-95. [in Ukrainian].
8. Maniv, Z. O. & Lutskyi, I. M. (2006). Business Economics. Kyiv: Znannia. [in Ukrainian].
9. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource] - Mode of access to the resource: ukrstat.gov.ua. [in Ukrainian].
10. Kotenko, T. Yu. (2010). Cost analysis as a component of management in the construction industry. An efficient economy, 6, 118-121. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.5.152. [in Ukrainian].
11. Kovalenko, L. O. & Remnova, L. M. (2005). Financial management. Zaporizhzhia: Kyiv: Znannia. [in Ukrainian].
12. Kalienina, N. V. (2007). Cost management methods, their advantages and disadvantages. State and regions 5, 42-46. [in Ukrainian].
13. Kachmaryk, Ya. D. & Vereshchynska, O. (2007). Costs of the enterprise and ways of their optimization. Scientific Bulletin. NLTU, 17(4), 174-177. [in Ukrainian].

УДК 339.544

РОЗРОБКА КОГНІТИВНОЇ СХЕМИ СУТНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

DOI 10.32782/2224-6282/152-5

JEL: F10, F50

Хвостіков А. І.*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

Розвиток міжнародних торгівельно-економічних відносин і формування інтеграційних об'єднань країн приблизно однакового рівня соціально-економічного розвитку та з однаковими базовими та інституційними умовами, сприяє отриманню найбільш позитивного ефекту. Але при цьому важливим є розуміння структури міжнародних торгівельно-економічних відносин (МТЕВ), тому питання понятійно-категоріального апарату даної предметної області, які детально досліджені в статті, є вкрай актуальним та своєчасними. Обґрунтовано важливість історико-порівняльного аналізу теорій міжнародної торгівлі. Застосовано морфологічний аналіз, який дозволив проаналізувати ключові ознаки (сутнісна складова поняття; учасники; умова виникнення; призначення) таких понять, як «міжнародні економічні відносини», «міжнародні торгівельні відносини» та узагальнити їх зміст. Запропоновано когнітивну схему сутності міжнародних торгівельно-економічних відносин, формування якої, базується на уточненні змістовного наповнення таких понять, як «міжнародні економічні відносини», «міжнародні торгівельні відносини», «міжнародна економічна діяльність», «міжнародне торгово-економічне співробітництво», що дозволило коректно оперувати логікою дослідження. Виокремлено структуру досліджуваного поняття, що включає: суб'єкти та об'єкти МТЕВ, форми МТЕВ, рівні розвитку та рівні взаємодії МТЕВ, середовище розвитку МТЕВ, закони розвитку МТЕВ; принципи МТЕВ та особливості МТЕВ. Визначено особливості міжнародних торгівельно-економічних відносин: посилення торгівельно-економічних зв'язків та активізація міжнародної взаємодії суб'єктів МТЕВ; різний рівень взаємодії та розвитку МТЕВ; поглиблення процесів глобалізації, транснаціоналізації та інтернаціоналізації, що вказує на залежність кожної держави від міжнародного бізнесу. Надано визначення міжнародних торгівельно-економічних відносин як сукупності господарських відносин, що відображають торгово-економічні зв'язки між суб'єктами (держави, міжнародні організації та підприємства (ТНК), юридичні та фізичні особи), які здійснюються в процесі участі в міжнародному поділі праці та міжнародній торгівлі з урахуванням норм міжнародного торговельного законодавства з метою поглиблення міжнародного торгово-економічного співробітництва.

Ключові слова: міжнародні торгівельно-економічні відносини; когнітивна схема; міжнародна економічна діяльність; міжнародне торгово-економічне співробітництво; принципи

UDC 339.544

A COGNITIVE CHART DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL TRADE-ECONOMIC RELATIONS ESSENCE

DOI 10.32782/2224-6282/152-5

JEL: F10, F50

Khvostikov A.*Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

The development of international trade and economic relations and the formation of integration associations of countries of approximately the same level of socio-economic development and with the same basic and institutional conditions, contributes to the most positive effect. But it is important to understand the structure of international trade and economic relations (ITER), so the issues of conceptual and categorical apparatus of this subject area, are extremely relevant and timely, which are thoroughly explored in the article. The importance of historical and comparative analysis of international trade theories is substantiated. Morphological analysis was applied, which has allowed to analyse key features (essential component of the concept; participants; condition of origin; purpose) of such concepts as "international economic relations", "international trade relations" and to summarize their meaning. An essence cognitive scheme of international trade and economic relations is proposed, the formation of which is based on the clarification of the substantive content of such concepts as "international economic relations", "international trade relations", "international economic activity", "international trade and economic cooperation", which has made it possible to correctly operate the study logic. The structure of the studied concept is distinguished, which includes: subjects and objects of ITER, forms of ITER, levels of development and levels of interaction of ITER, environment of development of ITER, laws of development of ITER; ITER principles and features of ITER. The peculiarities of international trade and economic relations are defined: strengthening of trade and economic relations and intensification of international interaction of the ITER subjects; different level of interaction and development of ITER; deepening processes of globalization, transnationalization and internationalization, which indicates the dependence of each country on international business. The definition of international trade and economic relations is given as a set of economic relations, reflecting trade and economic relations between entities (states, international organizations and enterprises, legal entities and individuals), which are carried out in the process of participation in the international division labor and international trade, in accordance with the rules of international trade law, with the aim of deepening international trade and economic cooperation.

Keywords: international trade and economic relations; cognitive scheme; international economic activity; international trade and economic cooperation; principles

Актуальність. У сучасних соціально-економічних умовах міжнародні торгівельно-економічні відносини є важливим чинником збалансованого розвитку країни. Вони сприяють не тільки глобалізації світового господарства, обміну виробничим досвідом, прискореному розвитку міжнародних господарських зв'язків і розвитку світової торгівлі товарами і послугами, але й прискоренню науково-технічного прогресу та раціональному використанню природного потенціалу країни. Але в

результаті динамічного розвитку міжнародних торгівельно-економічних відносин в новому тисячолітті під впливом поглиблення міжнародної конкуренції між учасниками зовнішньоекономічної діяльності відбулися істотні зміни в формах міжнародних економічних відносин. Це спровокувало термінологічну невизначеність поняття «міжнародні торгівельно-економічні відносини» та плутанину у споріднених категоріях. Тому особливого значення набувають питання логічного пояснення структури міжнародних торгівельно-економічних відносин та особливостей її формування.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Сфера міжнародних економічних відносин та зовнішньоекономічної діяльності знайшла відображення в великій кількості досліджень науковців. Незважаючи на це, питання сутності міжнародних торгівельно-економічних відносин (МТЕВ) представлені лише в окремих дослідженнях. Так, в зарубіжній літературі категорія «міжнародні торгівельно-економічні відносини» використовується, як правило, при дослідженні впливу міжнародної торгівлі на економічне зростання країни. Так, відомий американський вчений з Гарварду Farhad Rassekh у своїй роботі «The interplay of international trade, economic growth and income convergence: a brief intellectual history of recent developments» [1] описує нові результати і розуміння ролі міжнародної торгівлі в глобальному розподілі доходів. У статті Jamel Jouini [2] досліджуються емпіричні дані про зв'язки між економічним зростанням і відкритістю для міжнародної торгівлі, де результати показують, що економічне зростання позитивно реагує на відкритість торгівлі як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. У цьому контексті інші науковці Javier Reyes, Stefano Schiavo та Giorgio Fagiolo у своїй роботі [3] доводять, що ступінь відкритості має значення, але цього недостатньо для економічної інтеграції. Вони пропонують альтернативний погляд на проблему міжнародної економічної інтеграції з урахуванням всієї структури міжнародних торгівельних відносин шляхом визначення як положення країн у світовій торговій мережі, так і їх еволюції в часі.

Але, актуальність дослідження полягає ще й в тому, що більшість вчених в деяких країнах поряд з поняттям МТЕВ використовують інші категорії: «міжнародне торгівельно-економічне співробітництво», «міжнародні економічні відносини», «міжнародні торгівельні відносини», «зовнішньоекономічна діяльність». Отже, загальновизнане розуміння міжнародних торгівельних відносин серед дослідників відсутнє, що і обумовлює необхідність уточнення його змісту та структури. Тому метою статті є детальний аналіз змісту поняття

«міжнародні торгівельно-економічні відносини» та побудова когнітивної схеми його сутності.

Метою статті є детальний аналіз змісту поняття «міжнародні торгівельно-економічні відносини» та побудова когнітивної схеми його сутності.

Виклад основних результатів дослідження. Передумовою формування сучасного розуміння міжнародних торгівельно-економічних відносин є дослідження існуючих теорій міжнародної торгівлі, серед яких: теорія меркантилізму, абсолютних переваг, порівняльних переваг, теорія співвідношення факторів виробництва, теорія пересічного попиту, теорія життєвого циклу продукту, теорія конкурентних переваг тощо. Їх історико-порівняльний аналіз підтверджує, що в сучасній науці є багато теорій міжнародних економічних відносин, що поєднують найрізноманітніші концепції, погляди відомих дослідників та доповнюють судження попередників. Але, головним інструментом аналізу міжнародної торгівлі та її впливу на розподіл і перерозподіл доходів залишається теорія Хекшера-Оліна з доданими пізніше уточненнями (від прямолінійного використання теорії Хекшера-Оліна застерігає парадокс Леонтьєва). Незважаючи на це, в останні десятиліття з'являються альтернативні теорії, які дозволяють врахувати істотні зміни в міжнародній торгівлі, які не можна пояснити класичними теоріями. Необхідно враховувати те, що сьогодні фактори виробництва є більш мобільними, а державна зовнішньоторговельна політика тієї чи іншої країни, яка може викликати істотні їх відмінності, є активною складовою сучасних теорій міжнародної торгівлі.

Враховуючи неоднозначність думок деяких вчених стосовно сутності міжнародних торгівельних та економічних відносин, а також недостатнє обґрунтування відмінностей між даними поняттями, було використано морфологічний аналіз, який дозволив проаналізувати ключові ознаки цих понять (сутнісна складова поняття; учасники; умова виникнення; призначення) та узагальнити їх зміст.

З метою узагальнення існуючих науково-теоретичних аспектів дослідження зазначених понять у роботі було побудовано когнітивну схему сутності поняття «міжнародні торгівельно-економічні відносини» (рис. 1), що дозволяє розширити дане поняття та зробити його більш ємним в контексті дослідження.

Суб'єктами міжнародних торгівельно-економічних відносин виступають всі учасники, які діють в міжнародному економічному середовищі для реалізації своїх економічних інтересів. Це держави, міжнародні організації, міжнародні підприємства (ТНК), юридичні та фізичні особи. Об'єктом міжнародних торгівельно-економічних відносин

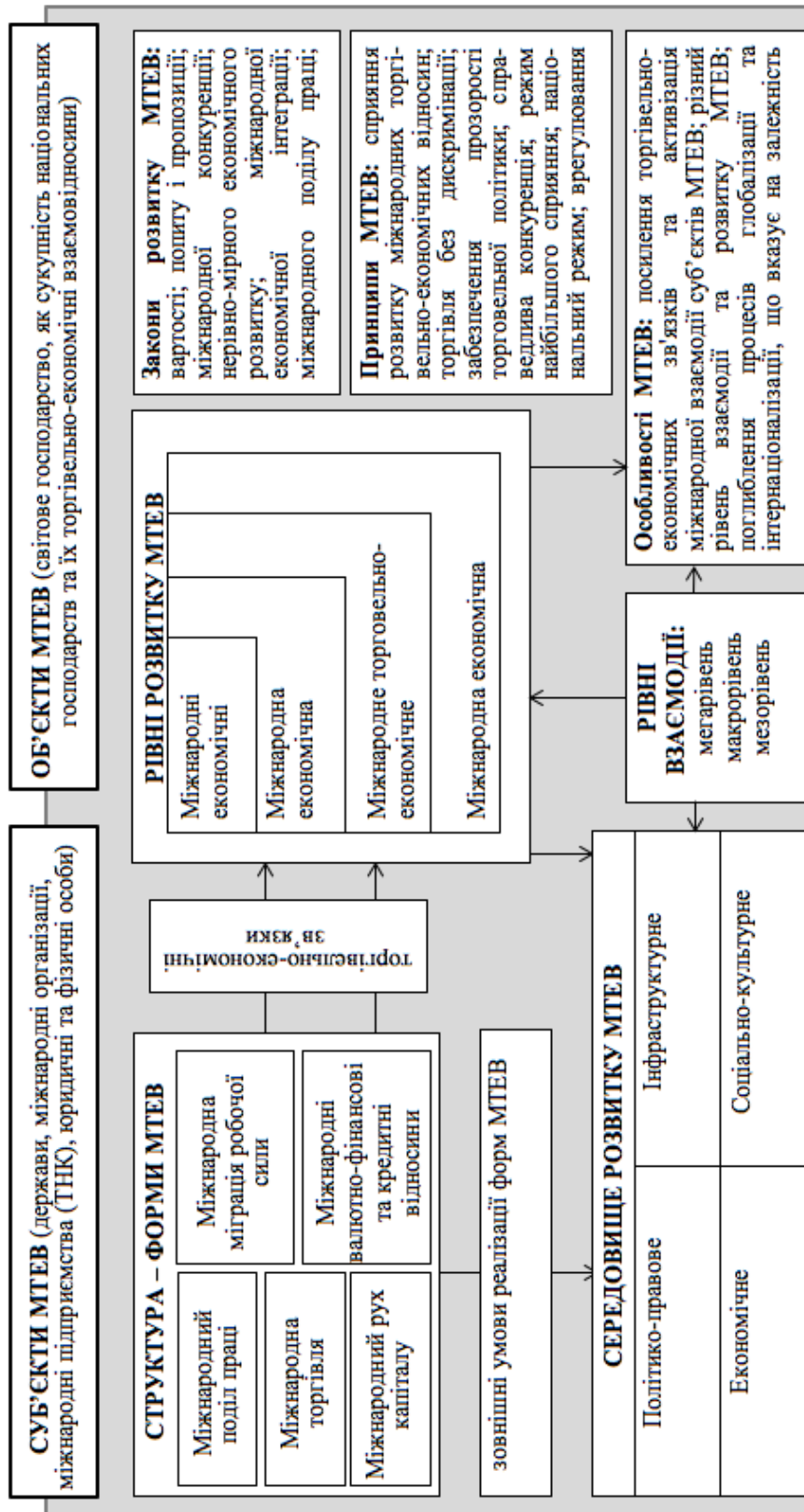


Рис. 1 Когнітивна схема сутності міжнародних торгівельно-економічних відносин (МТЕВ)
Джерело: авторська розробка

є світове господарство, як сукупність національних господарств та їх торгівельно-економічні взаємовідносини.

Це міжнародні ринки, експорт та імпорт товарів (послуг), тенденції розвитку міжнародної економіки, міжнародні фінансові операції, міжнародні науково-технічні зв'язки, процеси у міжнародному економічному середовищі, міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва, експортний потенціал (як здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію для зовнішніх ринків з урахуванням існуючих ресурсів) тощо.

Міжнародні економічні контакти представляють собою найпростіші торгівельно-економічні зв'язки, які відбуваються шляхом проведення симпозіумів, наукових конференцій, виступів музикантів тощо. Міжнародна економічна взаємодія це наступний рівень, який передбачає взаємозв'язок двох міжнародних суб'єктів, коли дії одного з них викликають відповідні дії іншого. Тобто це вже більш стійкі торгово-економічні зв'язки, які базуються на міжнародних угодах та договорах. Міжнародне торгівельно-економічне співробітництво передбачає формування міцних виробничо-економічних, торгових, фінансових зв'язків, які закріплені у довгострокових договорах. Що стосується економічної інтеграції, яка представляє собою найвищий рівень розвитку МТЕВ, то вона представляє процес створення певного союзу між економічними агентами країн-учасниць, а також формування і ведення спільної політики. Тобто міжнародну економічну інтеграцію можна розглядати як інструмент світової політики, за допомогою якого світова спільнота об'єднується для ефективного вирішення глобальних проблем сучасності.

Середовище розвитку міжнародних торгівельно-економічних відносин – це зовнішні по відношенню до суб'єктів МТЕВ політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови реалізації форм МТЕВ на різних рівнях [4]. Так, з урахуванням рівня політичної стабільності та політико-правового режиму в країні, держави можуть, як використовувати тарифні та нетарифні бар'єри, так і надавати одна одній преференції. Тому для суб'єктів МТЕВ важлива відсутність політичних ризиків. Економічне середовище розвитку МТЕВ передбачає детальний аналіз не тільки рівня розвитку промисловості та економічного розвитку країни; але й життєвого рівня населення, економічних традицій. Соціально-культурне середовище розвитку МТЕВ дозволяє врахувати існуючу структуру населення, його відношення до релігії, політики, навколишнього середовища. Слід зазначити, що інфраструктурне середовище, яке включає транспортне, енергетичне та інформаційне

забезпечення країни, здійснює вплив на розвиток всіх зазначених складових.

В контексті системного підходу формування та розвиток міжнародних торгівельно-економічних відносин підпорядковується певним правилам і включає велику кількість елементів. Серед низки елементів, у першу чергу, слід виділити систему законів. Так, важливим економічним законом товарного виробництва, відповідно до якого обмін товарів ґрунтується на визначення витрат праці, є закон вартості (закон еквівалентного обміну товарів). Особливу роль у розвитку МТЕВ відіграє закон попиту і пропозиції та закон міжнародної конкуренції. Наявність таких явищ, як дискримінація певних країн та відповідно їх нерівномірна участь у світовій торгівлі актуалізують закон нерівномірного економічного розвитку.

Не меншу роль відіграє закон міжнародної економічної інтеграції. Використання даного закону передбачає зближення національних економік шляхом створення єдиного економічного середовища для вільного переміщення товарів та послуг.

Наявність закону міжнародного поділу праці зумовлює процеси спеціалізації та кооперації окремих країн. А дія закону нагромадження є необхідною умовою капіталізації частини доходів країни з метою розвитку МТЕВ.

Слід акцентувати увагу, що важливим етапом вивчення предметної області дослідження міжнародних торгівельно-економічних відносин є також визначення та обґрунтування їх принципів в сучасних умовах розвитку світового господарства. Так, відомий зарубіжний політолог К. Уолтц виокремив усього 3 базових принципи структури міжнародних відносин: 1) держави, в першу чергу, керуються мотивом виживання; 2) учасниками міжнародних відносин залишаються лише держави; 3) держави неоднорідні і відрізняються можливостями та потенціалом.

Розглядаючи загальні принципи міжнародних економічних відносин, можна зазначити, що вони відображають переважно особливості та тенденції правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності: суверенітет; мирне співіснування; рівність; співробітництво держав з метою розвитку; невтручання; добросовісне виконання міжнародних зобов'язань; взаємна вигода; системність; еволюційність. Що стосується специфічних принципів міжнародних економічних відносин, то на думку більшості вчених [4], до них відносяться: розвиток міжнародних економічних відносин; юридична рівність і недопущення економічної дискримінації прав; свобода вибору форм організації зовнішньоекономічної діяльності; невід'ємний суверенітет держав з приводу їх ресурсів і економічної діяльності; принцип найбільшого

сприяння; національний режим при здійсненні міжнародних економічних відносин; однакові вимоги щодо виконання національного законодавства для всіх суб'єктів цих відносин.

Стосовно принципів міжнародних торговельних відносин, то слід визнати, що не втрачає своєї актуальності Генеральна угода (ГАТТ), яка включає також правові норми, правила ведення і державного регулювання взаємної торгівлі країн-учасниць, де до базових відносять [5]:

- 1) принцип торгівлі без дискримінації, який реалізується шляхом застосування режиму найбільшого сприяння та національного режиму;
- 2) принцип вільної торгівлі, який реалізується шляхом проведення раундів багатосторонніх торговельних переговорів;
- 3) передбачуваність розвитку міжнародної торгівлі, яка досягається за рахунок зв'язування тарифів по тарифних позиціях та забезпечення прозорості національної торговельної політики;
- 4) принцип справедливої конкуренції, який реалізується через створення умов для справедливої конкуренції;
- 5) принцип сприяння розвитку та економічним реформам, реалізується через надання можливості користування перевагами режиму найбільшого сприяння, системою розв'язання суперечок;
- б) визнання регіональних торговельних угод, що реалізується в контексті існування регіональних торговельних угруповань (зона вільної торгівлі, митний союз тощо);
- 7) створення пільгових умов для країн, що розвиваються.

На сьогодні Світова організація торгівлі (СОТ), як спадкоємиця ГАТТ, є найефективнішим і діючим інструментом, що регулює правила міжнародної торгівлі, які, в свою чергу, базуються на: принципі режиму найбільшого сприяння; принципі національного режиму; принципі транспарентності; принципі врегулювання торговельних суперечок шляхом консультацій і переговорів. У цьому ж контексті, слід зазначити, що основні принципи і правила СОТ, які опубліковані на сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, наступні [6]: торгівля без дискримінації, тобто взаємне надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі і взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження; регулювання торгівлі переважно тарифними методами; відмова від використання кількісних і інших обмежень; транспарентність торговельної політики; врегулювання торговельних суперечок шляхом консультацій, переговорів тощо.

Окрім цього, відповідно до основних принципів міжнародної торгівлі торговельні відносини базуються на основі поваги принципів

суверенної рівності, самовизначення народів і невтручання у внутрішні справи інших держав [7, с. 74].

Отже, детальний аналіз базових принципів як міжнародних економічних відносин, так і торгівельних відносин між державами дозволив зробити висновок про наявність спільних рис між ними, що в результаті дало можливість сформулювати специфічні принципи міжнародних торгівельно-економічних відносин: сприяння розвитку міжнародних торгівельно-економічних відносин; торгівля без дискримінації прав; забезпечення прозорості торговельної політики (транспарентність торговельної політики); справедлива конкуренція; режим найбільшого сприяння; національний режим; врегулювання торговельних суперечок.

Слід також зазначити, що для міжнародних торгівельно-економічних відносин на сьогодні актуальні такі особливості: посилення торгівельно-економічних зв'язків та активізація міжнародної взаємодії суб'єктів МТЕВ; різний рівень взаємодії та розвитку МТЕВ; поглиблення процесів глобалізації, транснаціоналізації та інтернаціоналізації, що вказує на залежність кожної держави від міжнародного бізнесу.

Висновки. Таким чином, у роботі запропоновано когнітивну схему сутності міжнародних торгівельно-економічних відносин, яка включає такі ключові характеристики, як структура (форми), рівні взаємодії, рівні розвитку МТЕВ, закони розвитку МТЕВ, принципи МТЕВ, особливості МТЕВ, середовище розвитку МТЕВ, об'єкти та суб'єкти МТЕВ, що у сукупності відображає зміст даного поняття: це сукупність господарських відносин, які відображають торгово-економічні зв'язки між суб'єктами (держави, міжнародні організації, міжнародні підприємства (ТНК), юридичні та фізичні особи), які здійснюються в процесі участі в міжнародному поділі праці та міжнародній торгівлі з урахуванням норм міжнародного торговельного законодавства з метою поглиблення міжнародного торгово-економічного співробітництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Rassekh Farhad The interplay of international trade, economic growth and income convergence: a brief intellectual history of recent developments. The Journal of International Trade & Economic Development. 2004. № 13:4. P. 371–395.
2. Jouini Jamel Linkage between international trade and economic growth in GCC countries: Empirical evidence from PMG estimation approach. The Journal of International Trade & Economic Development. 2015. № 24:3. P. 341–372.
3. Reyes Javier, Schiavo Stefano & Fagiolo Giorgio Using complex networks analysis to assess the evolution of international economic integration: The cases of East Asia and Latin America. The Journal of International Trade & Economic Development. 2010. № 19:2. P. 215–239.

4. Амеліна І В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. Міжнародні економічні відносини. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.
5. Генеральна угода з тарифів і торгівлі. Митна енциклопедія : у 2 т. / І. Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. – Хм. : ПП Мельник А. А., 2013. Т. 1 : А – Л. 472 с.
6. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://me.gov.ua> (дата звернення 15.10.2019 р.)
7. Шталь Т. В. та ін. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини. Харків : «Видавництво «Форт», 2015. 364 с.
8. Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин : колективна монографія. Кол. авт.; за ред. О. А. Довгаль, Н. А. Казакової. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 540 с.

REFERENCES:

1. Rassekh, Farhad (2004). The interplay of international trade, economic growth and income convergence: a brief intellectual history of recent developments. *The Journal of International Trade & Economic Development*. № 13:4. R. 371–395 [in English].
2. Jouini, Jamel (2015). Linkage between international trade and economic growth in GCC countries: Empirical evidence from PMG estimation approach. *The Journal of International Trade & Economic Development*. № 24:3. R. 341–372 [in English].
3. Reyes, Javier, Schiavo, Stefano & Fagiolo, Giorgio (2010). Using complex networks analysis to assess the evolution of international economic integration: The cases of East Asia and Latin America. *The Journal of International Trade & Economic Development*. № 19:2. R. 215–239 [in English].
4. Amelina, I V., Popova, T. L., Vladymyrov, S. V. (2013) . Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny [International economic relations]. Kyiv: «Tsentr uchbovoi literatury» [in Ukrainian].
5. Heneral'na uhoda z taryfiv i torhivli. Mytna entsyklopediia [General agreement on tariffs and trade]. (2013). In 2 vol. / In Berezhniuky, I. H. (ed.) and other. Khmelnytskyi: PP Mel'nyk A. A., Vol. 1: A – L [in Ukrainian].
6. Ofitsijnyj sajt Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Official site of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine]. Retrieved from: <http://me.gov.ua> [in Ukrainian].
7. Shtal', T. V. and other (2015). Mizhnarodna ekonomika ta mizhnarodni ekonomichni vidnosyny [International Economics and International Economic Relations]. Kharkiv : «Vydavnytstvo «Fort».
8. Hlobalizatsiia ta rehionalizatsiia iak vektory rozvytku mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn : kolektyvna monohrafiia [Globalization and regionalization as vectors for the development of international economic relations: a collective monograph]. (2018). In ed. Dovhal', O. A., Kazakovoї, N. A. Kharkiv : KhNU imeni V. N. Karazina.

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 331.5+334.7+338.46

ЗАЙНЯТІСТЬ ЧЕРЕЗ ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ – НОВА РЕАЛЬНІСТЬ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ: ВИКЛИКИ ТА СТРАТЕГІЇ АДАПТАЦІЇ

DOI 10.32782/2224-6282/152-6

JEL: E24, E26, J21, J23

Азьмук Н. А., к.е.н.

Інститут економіки промисловості НАН України

Цифрові платформи є новою реальністю сучасної глобальної економіки та головним чинником її зростання. Цифрові трудові платформи є швидкозростаючим елементом глобального ринку праці, вони забезпечують взаємодію між замовниками та виконавцями послуг, концентрують цифровий трудовий капітал та фактично знаходяться поза зоною моніторингу й регулювання національних інститутів. Цифрові трудові платформи переміщують в онлайн простір недоліки національних ринків праці та масштабують їх. Метою статті є дослідження особливостей формування та розвитку зайнятості через цифрові платформи, визначення соціальних та економічних ризиків такої зайнятості та розробка напрямів адаптації державного регулювання. У статті досліджено сутнісні аспекти трудових послуг через цифрові платформи та визначено позитивні і негативні аспекти зайнятості через цифрові платформи. Акцентовано увагу на дослідженні особливостей зайнятості через цифрові платформи. Виявлено, що цифрові платформи сприяють мінімізації трудових ресурсів в середині компаній з одночасним зростанням використання залученої праці на умовах фрілансу. Доведено, що цифрові платформи сприяють поширенню нетипової зайнятості, переміщують та масштабують вади національних ринків праці в онлайн простір. Здійснено компаративний аналіз основних характеристик зайнятості через цифрові платформи у порівнянні з найманими працівниками та самозайнятістю. Обґрунтовано, що виконання послуг через цифрові платформи має змішані ознаки найманої праці та самозайнятості. Визначено, що основними ризиками зайнятості через цифрові платформи для України є масштабування тіньової зайнятості в онлайн просторі, послаблення трудового потенціалу країни; відсутність соціального захисту. Запропоновано напрями мінімізації ризиків та адаптації національної політики зайнятості до викликів цифровізації економіки. Обґрунтовано, що основними напрямами адаптації національної політики зайнятості мають стати: нормативне врегулювання термінології та критеріїв такої зайнятості, розробка та впровадження інструментів її моніторингу та регулювання, запровадження спільної системи медичного страхування зайнятих через цифрові платформи.

Ключові слова: цифрові трудові платформи; цифрова зайнятість; зайнятість через платформи; соціальні та економічні ризики

UDC 331.5+334.7+338.46

DIGITAL EMPLOYMENT PLATFORM AS A NEW REALITY OF MODERN ECONOMY: CHALLENGES AND ADAPTATION STRATEGIES

DOI 10.32782/2224-6282/152-6

JEL: E24, E26, J21, J23

Azmuk N., PhD in Economics*Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine*

Digital platforms are a new reality of today's global economy and the major driving force of its development. Digital labour platforms are a fast-growing element of the global labour market; they ensure interaction between customers and service providers, concentrate digital labour capital, and are actually beyond the scope of monitoring and regulation exercised by national institutions. Digital labour platforms shift the drawbacks of national labour markets online and scale them. The purpose of the article is to study the features of the formation and development of digital labour platforms, identify social and economic risks of such employment and develop the ways to adapt state regulation. The essential aspects of employment services on digital platforms have been explored and positive and negative aspects of digital employment platforms have been identified. Emphasis is placed on the study of peculiarities of employment through digital platforms. It has been found out that digital platforms help to minimize workforce within companies, but at the same time, they increase the use of freelance work. Digital platforms have proved to promote non-standard employment, shift and scale the drawbacks of national labour markets into online space. A comparative analysis of the main characteristics of employment through digital platforms in terms of on-hire employment and self-employment has been made. It has been justified that the provision of services through digital platforms has mixed signs of employment and self-employment. It has been determined that the main risks of employment through digital platforms for Ukraine are scaling up shadow employment in online space, weakening the country's labour potential and the lack of social protection. The ways to minimize risk and adapt national employment policy to the challenges of digitalization of the economy have been offered. It has been substantiated that the main measures for the national employment policy adaptation are: normative regulation of the terminology and criteria for such employment, development and implementation of tools for its monitoring and regulation, launch of a common health insurance system of those who are employed through digital platforms.

Keywords: digital labour platforms; digital employment; employment through platforms; social and economic risks

Актуальність. Цифровізація економіки трансформує процес і умови праці та формує новий тип соціально-трудових відносин. Цифрові трудові платформи стали повноцінними елементами інфраструктури сучасних національних та глобальних ринків праці, вони забезпечують вільний доступ до вакансій глобального, національного, локального рівня

суб'єктам ринку праці; підвищують рівень конкуренції та створюють умови для цифрової взаємодії.

Нові умови взаємодії суб'єктів ринку праці характеризуються низкою позитивних аспектів: рівний доступ до інформації щодо пошуку потенційного роботодавця або працівника, переваги гнучкого графіка та дистанційної роботи, розмивання національних і регіональних кордонів ринків праці, збільшення можливостей для талантів щодо отримання кращих умов та оплати праці (кращих замовлень), дієві соціальні цифрові ліфти. Поряд з перевагами, цифровізація трудових відносин супроводжується зниженням соціального захисту зайнятих, поширенням у цифровому просторі дискримінації за статтю, віком, країною походження і проживання.

Трудові платформи завдяки глобальному характеру та цифровим можливостям масштабують як переваги, так і недоліки. Діджиталізація процесів наймання персоналу (передавання замовлення на виконання) набуває глобального виміру та виходить за межі національного регулювання, супроводжується соціальними та економічними викликами. Внаслідок швидких темпів поширення цифровізації у царині соціально-трудова відносин та інерційності органів державного управління цифровий сегмент соціально-трудова відносин опинився фактично поза сферою національного моніторингу і регулювання. Це зумовлює необхідність дослідження нового явища у трудовій сфері – зайнятості через цифрові платформи, визначення соціальних та економічних ризиків з метою розробки стратегій адаптації державної політики зайнятості, методів та інструментів державного регулювання ринку праці до викликів цифровізації.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Головними рушійними силами розвитку глобальної цифрової економіки виступають цифрові дані та платформи. Останні виконують роль інфраструктурних майданчиків та забезпечують онлайн комунікацію між користувачами [1]. За експертними оцінками частка зайнятих через цифрові платформи у різних країнах варіюється від 0,5% до 5% від загальної кількості робочої сили [2]. Попри незначні кількісні показники зайнятості через цифрові платформи їй притаманне безупинне поширення завдяки цифровізації економіки, розвитку мобільного зв'язку.

Численні публікації науковців присвячені питанням платформної економіки та пов'язаних з її розвитком ризиків [3, 4], цифрової зайнятості та зайнятості через цифрові платформи [5, 6, 7], аналізу умов праці на цифрових платформах [8, 9], визначенню ризиків цифровізації трудової сфери [10, 11, 12].

Зайнятості через цифрові платформи присвячені дослідження Міжнародної організації праці «Зайнятість через цифрові платформи в Україні. Проблеми та стратегічні перспективи» (2017), «Якість робочого місця у платформній економіці» (2018), «Цифрові трудові платформи і майбутнє роботи: на шляху до гідної праці у світі онлайн» (2018) [2; 13; 14].

Але швидкі темпи розвитку трудових платформ та збільшення кількості їх користувачів потребують дослідження сутнісних ознак зайнятості через цифрові платформи, динаміки її поширення, соціальних та економічних ризиків.

Метою статті є дослідження особливостей формування та розвитку зайнятості через цифрові платформи, визначення соціальних та економічних ризиків такої зайнятості та розробка напрямів адаптації державного регулювання.

Виклад основних результатів дослідження. Розвиток цифрових технологій зумовив появу нового суб'єкта – платформних компаній у глобальній та національних економіках. Цифровим платформам притаманне зростання пришвидшеними темпами. Прикладом може слугувати китайська компанія «Алібаба» (Alibaba), яка за два роки збільшила кількість клієнтів до 2 млн осіб, за 15 років залучила 9 млн торговців, які здійснюють торгівлю у 220 країнах, а її річний оборот складає 800 млн дол. США [10]. Такі темпи розвитку є недосяжними для традиційних компаній. Особливістю розвитку платформ в сучасних умовах є активне входження на ринки, захоплення нових з мінімальними матеріальними та трудовими ресурсами.

Цифрові платформи концентрують цифровий капітал, вирішують певним чином проблему асиметрії інформації [4] та водночас стають джерелом формування та поширення нових дисбалансів. Платформні компанії перебувають на стадії активного зростання, а в певних випадках випереджують за рівнем технологічного та економічного розвитку країни свого походження, що зумовлює появу цифрових та економічних розривів всередині країни. Діяльність таких компаній виходить за межі країни та формує нові виклики для національних регуляторів.

Виокремлюють чотири основні функції платформ: залучення аудиторії (користувачів); координація; надання інструментів і сервісів користувачам; встановлення правил та стандартів. [3]. Платформи поділяють на два основних види: перший передбачає оптимізацію обміну, другий – сприяння розвитку креативної діяльності через створення нового контенту [3].

Інтерес для нашого дослідження становлять трудові платформи, які належать до першого виду, головною цінністю яких є мережа користувачів: виконавці та замовники послуг. Платформи у цифровому середовищі є провайдерами, які виконують та певною мірою перебирають на себе функції кадрових агенцій, служб зайнятості та інших посередників ринку праці. Трудова послуга на платформі виступає як «товар», який підлягає обміну за грошову винагороду. Трудова послуга залежно від форми її реалізації може надаватися у цифровій формі (розробка програмного забезпечення, письмовий переклад, створення цифрового контенту), нецифровій формі (послуги кур'єра, перевезення пасажирів, ремонтні послуги) та змішаній формі (комбінування видів діяльності: фото, відео).

Суб'єктами цифрового майданчика виступають виконавці – ті хто створюють нову вартість через надання трудових послуг (виконання замовлення) та замовники – ті хто виплачують винагороду за виконане замовлення.

Трудові платформи спрощують доступ виконавців послуг до отримання замовлень і замовників до потенційних виконавців; скорочують часові витрати на пошук замовника / виконавця; забезпечують дотримання суб'єктами ринку праці правил, що діють на певній платформі; знижують рівень безробіття. Водночас слід відзначити їх масштабність, доступність, зручність пошуку інформації, відсутність бюрократичних процедур або їх мінімізація, гарантування дотримання правил та процедур, які запроваджені на платформі.

Назване явище доцільно розглядати у двох вимірах: глобальному та національному. Перший передбачає організацію взаємодії замовника та виконавця поза межами країни проживання, друге у межах країни.

Прикладами глобальних цифрових платформ є «Апворк» (Upwork, США, з 1999 р. – Elance, з 2003 р – oDesk, з 2013 р. – Elance&oDesk, з 2015 р. – Upwork), «Убер» (Uber, США, 2009 р.), «Глово» (Glovo, країна походження Іспанія, 2015 р). Названі та багато інших провайдерів забезпечують пошук виконавців для надання трудових послуг різного ступеня цифровізації, зокрема платформа Upwork передбачає пошук виконавців для цифрових послуг, а Uber, Glovo – локалізацію нецифрових послуг.

На національному рівні найбільша частка послуг припадає на виконання оф-лайн завдань, або завдань змішаного формату. Це зумовлено географічною доступністю виконання таких послуг за місцем знаходження виконавця та обсягами завдань. Здебільшого такі трудові послуги належать до мікрозавдань та передбачають мульті зайнятість.

Прикладами таких трудових послуг можуть бути кур'єрське доставлення, дрібні ремонтні роботи, репетиторство, побутові послуги, послуги фахівців зі сфери краси тощо.

У аналітичній доповіді МОП визначено основні функції трудових платформ: забезпечення відповідності виконавців попиту; надання набору інструментів користувачам; встановлення правил заохочення сумлінних та професійних виконавців та покарання тих, хто порушує правила цифрової взаємодії через систему рейтингів [2].

Визначимо особливості діяльності цифрових платформ у трудовій сфері. *По-перше*, бізнес через цифрові платформи мінімізує потребу компаній у трудових ресурсах для здійснення економічної діяльності. На початку 2015 р. в компанії «Алібаба» працювало лише 35000 співробітників, коли у порівнянні за обсягами продажу торговій оф лайн мережі Walmart – 2 млн працівників [15].

По-друге, цифрові платформи сприяють глобальному перерозподілу робочої сили через створення можливостей отримання замовлень на виконання трудових послуг для фрілансерів з усього світу. Платформи генерують можливості для отримання замовлень на виконання послуг з будь-якої точки світу. Це стосується насамперед цифрової зайнятості (послуг).

Прикладом є компанія Upwork – глобальна платформа для фрілансерів, у 2019 р. обсяг валових послуг якої становив 2,1 млрд дол. США, кількість замовників – 120000. Платформа надає доступ замовникам до 8000 навичок професіоналів у 70 категоріях. При цьому платформа у 2019 р. мала 570 штатних працівників та залучила ще 1200 фрілансерів для виконання внутрішніх проектів [16]. Водночас з 2018 р. на платформі запроваджені спеціальні умови для розробників з США, Великої Британії, які передбачають обмеження конкуренції. Виконавці цифрових послуг з названих країн конкурують за замовлення лише з представниками своїх країн.

По-третє, платформи створюють умови для зростання нетипової зайнятості, зокрема самозайнятості, неповної, мульти- і надзайнятості. Гнучкість виконання замовлення для таких зайнятих проявляється у нетиповому часі роботи. Згідно зі звітом МОП «Цифрові трудові платформи і майбутнє роботи: на шляху до гідної праці у світі онлайн» (опитування 3500 зайнятих через платформи з 75 країн проводилося у 2015 р. і 2017 р.) 36% респондентів працювали 7 днів на тиждень, 43% - працювали у нічний час; 68% - увечері з 18.00 до 22.00, що зумовлено різницею у часових поясах між виконавцями й замовниками та / або пов'язано з виконанням домашніх обов'язків [14].

Крім того, виконавці вимушені формувати портфель замовлень, щоб отримати достатній розмір винагороди для відтворення своєї робочої сили та забезпечення родини. Для 36% респондентів вже згаданого звіту виконання замовлень через цифрові платформи є єдиним джерелом отримання доходу [14].

Більшість виконавців мають статус самозайнятих осіб (незалежних підрядників), водночас характеру і змісту виконуваних ними робіт притаманні ознаки найманої праці: отримання винагороди за виконану працю, система мотивації (балів), вимоги щодо термінів, якості. З іншого боку, виконавець використовує у процесі праці засоби праці, які належать йому або самостійно сплачує їх використання (наприклад велосипеда, мотоцикла для кур'єрів), орендну плату та самостійно страхує всі свої соціальні ризики.

Згідно з даними опитування МОП серед таких зайнятих 55% мають можливість доступу до медичного обслуговування та лише 24% оплачують медичне страхування. Зайняті через цифрові платформи характеризуються низьким охопленням пенсійним забезпеченням, зокрема 25% серед респондентів мають доступ до пенсійного забезпечення та лише 15% сплачують внески до пенсійних фондів [2].

Порівняння характерних ознак зайнятості через цифрові платформи з іншими видами зайнятості наведено в табл.1.

В цілому можна стверджувати, що з розвитком цифровим трудових платформ відбувається формування нового виду зайнятості, який поєднує ознаки найманої праці та самозайнятості. Певним чином це зумовлено тим, що платформи позиціонують себе лише як майданчики, які створюють умови для взаємодії та відмовляються від будь яких гарантій.

Зокрема, компанія «Гловоап Україна» позиціонує себе як надавача агентських послуг від імені та за рахунок користувачів. Серед обов'язків компанії зазначені такі: прийняття замовлень і платежів, організація взаємодії між замовником та кур'єром. Водночас в умовах користування передбачений п. 20 «Відсутність гарантій у тому, що стосується доручень і платежів», який передбачає фактичне усунення названої компанії від правового вирішення потенційних конфліктів, скарг та захисту найманих через платформу осіб для виконання послуг [17]. Це в певному сенсі викривляє правову природу взаємодії найманих виконавців з провайдером, з урахуванням того, що грошову винагороду за виконання послуг виплачує останній.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика зайнятих через цифрові платформи з найманими працівниками та самозайнятими особами

Ознаки	Наймани працівники	Зайняті через цифрові платформи	Самозайняті особи
Засоби праці належать			
- роботодавцю	+	-	-
- виконавцю	-	+	+
Узгодження графіку роботи з роботодавцем (замовником)	+	+	-
Поділ праці між виконавцями	+	+	-
Контроль виконання роботи з боку роботодавця (замовника)	+	+	-
Грошова винагорода за працю (трудова послуга)	+	+	+
Штрафні санкції за відмову від виконання завдань	+	+	-
Система мотивації (додаткових бонусів, балів)	+	+	-
Трудові договірні відносини	+	-	-
Соціальні гарантії з боку роботодавця (замовника)	+	-	-
Авторське право і особисті немайнові права на результат креативної праці	+	+	+
Майнові права (службові майнові права) на результат праці	+	+	-

Джерело: розробка автора

По-н'яте, платформи формують нову реальність на ринку праці – зайнятість поза межами дії національних інститутів регулювання ринків праці. У глобальному вимірі виконання послуг відбувається для замовника з іншої країни, що виводить його за межі національного регулювання соціально-трудова відносин.

Слід зазначити, що ЄС у 2016 р. оприлюднила директиву в підтримку економіки взаємодії / спільної діяльності (collaborative economy), що містить рекомендації, які мають на меті допомогти громадянам, бізнесу та країнам ЄС повною мірою отримувати користь від нових бізнес-моделей та сприяти збалансованому розвитку економіки спільної діяльності. У директиві визначено три ознаки належності виконання замовлень до трудових відносин: субординарність (наявність ланки, що керує), характер роботи, винагорода [18].

По-шосте, цифрові платформи віддзеркалюють вади національних ринків праці та масштабують їх у глобальному вимірі. Прикладом таких вад можуть слугувати поширення у цифровому сегменті прихованої дискримінації за віком, статтю, країною проживання виконавця.

Щодо України, наша країна «посіла перше місце в Європі та четверте місце у світі з зайнятості на цифрових платформах, що вимірюється за сумою фінансових потоків та кількістю завдань, виконаних на таких платформах» [13]. Цифрові платформи руйнують територіальні обмеження та водночас нерідко переміщують вади національних ринків праці у цифровий простір.

Доцільно виокремити основні ризики у трудовій сфері нашої країни у зв'язку з поширенням зайнятості через цифрові платформи.

1. Основною вадою діяльності платформ на національному ринку в Україні є масштабування тіньової зайнятості та прихованих трудових відносин у цифровому просторі. Оскільки доступ до отримання завдань та їх оплати після виконання відбувається у цифровий спосіб, здебільшого це відбувається без укладання трудової або цивільноправової угоди та оплати податків з отриманої грошової винагороди.

Згідно з даними дослідження Міжнародної організації праці «Зайнятість через цифрові платформи в Україні» 48% серед респондентів не мають офіційної реєстрації, 24% зареєстровані як самозайняті особи, решта не відповіла на запитання (2017 р., 1000 опитаних) [13]. Цей показник вищий ніж в середньому в Україні (частка неформальної зайнятості становила у 2018 р. – 21,6 %) [19].

Це зумовлено декількома чинниками. Насамперед, перенесенням неформальної зайнятості з оф-лайн економіки та її концентрації на цифрових платформах. Останні мають низькі вхідні пороги, що зумовлено в тому числі усвідомленим усуненням провайдерів (платформ) від регулювання взаємодії, яка відбувається на платформі та яка є джерелом їхнього зростання та прибутковості. Регулювання відбуваються лише в рамках правил, передбачених на платформі. Певними чином, це зумовлено бездіяльністю національного регулятора. Прикладом може слугувати діяльність платформи «Убер», яка передбачає різні вимоги до виконавців послуг з перевезення пасажирів залежно від вимог країни локалізації. Зокрема в більшості країн ЄС долучатися до виконання замовлень дозволено лише особам з офіційною реєстрацією та таким, які мають ліцензію таксиста. В Україні такі обмеження не застосовуються.

2. Наступним ризиком є концентрація на платформах мікрозавдань, виконання, яких передбачає маленький розмір винагороди та стимулює поширення мультізайнятості. За даними вже згаданого звіту МОП на виконання мікро завдання може припадати від 20 хвилин до кількох годин. У структурі за тривалістю часу на виконання завдання менше

однієї години припадало на 5%, 1-3 години – 20%, 4-6 години – 16% [13]. Такі мікрозавдання не передбачають високої професійної кваліфікації, є часто повторювальними, низькооплачуваними та найчастіше не відповідають рівню освіти виконавця.

Водночас тривале виконання мікрозавдань формує тенденцію до зниження якісних характеристик трудового потенціалу країни, оскільки виключає розвиток професійних навичок у осіб, зайнятих на таких роботах.

3. Ще одним ризиком у сфері праці через цифрові платформи в Україні є надзайнятість. За даними звіту МОП України серед респондентів 11 % мають тривалість робочого тижня 35-49 годин; 11% - 50-85 годин; 7% - більше ніж 86 годин [13].

Певними платформами мотивується надзайнятість виконавців, зокрема до таких належить платформа «Глово» – сервіс з доставлення товарів, представлений на трьох континентах, у 60 країнах світу (в тому числі у 15 містах України). На сайті Glovo.ua у вкладці «для кур'єрів» наведені приклади розрахунку оплати праці за виконання послуг від 8 годин на велосипеді, 10 годин пішки до 12 годин на скутері та авто на добу з 5-ти або 6-ти денною тривалістю робочого тижня [20]. Тобто в середньому на тиждень за умови єдиного джерела доходів у названій компанії тривалість робочого тижня становить від 40 до 78 годин. Надзайнятість формує дисбаланс між роботою та особистим життям, призводить до фізичного та психологічного виснаження. Слід відзначити, що оплата понаднормової праці та праці у святкові дні відбувається за звичайними розцінками, що суперечить положенням чинного Трудового кодексу України.

4. Відсутність соціального захисту та соціальних гарантій є значною проблемою у сфері трудових відносин через платформи. Виконавці послуг не визнаються провайдерами як працівники, що призводить до перекладання всіх соціальних витрат і ризиків на виконавців. Окремою проблемою у названій царині є непоодинокі випадки не оплати вже наданих послуг. За даними звіту МОП в Україні з такими випадками стикалися 32% респондентів [13]. Це є свідченням, що платформи не забезпечують належного захисту оплати наданих послуг.

Водночас практично всі платформи збирають комісію з фрілансерів за користування сервісом, який надається платформами. В середньому комісія складає від 5% до 10% від суми замовлення [13]. На окремих платформах замість комісії стягується абонентська плата або є обмеження щодо виводу коштів з платформи.

Ще одним важливим аспектом є соціальні гарантії для таких зайнятих, зокрема медичне страхування, пенсійне, оплата лікарняних, оплата роботи у святкові дні та нічний час (за умови, якщо останні дві позиції є вимогою замовника). Зайнятість через цифрові платформи в Україні характеризується низьким рівнем соціального захисту. За результатами опитування щодо соціального забезпечення лише 21% опитаних мають медичну страховку та 7% самостійно інвестують у приватні пенсійні фонди. Щодо пенсійного забезпечення 19 % респондентів роблять заощадження, більшість з них у готівковій формі [13].

Слід відзначити; що існує тісний зв'язок між розміром оплати праці за надані послуги через цифрові платформи та офіційною реєстрацією виконавця. Зокрема, за даними опитування платформи DOU серед її користувачів - IT-фахівців 70% мають статус фізичних осіб підприємців (респондентів 9387, 2019 р.) [21].

З огляду на відсутність реальних інструментів моніторингу та державного регулювання зайнятості через цифрові платформи доцільно визначити основні напрями адаптації національної політики зайнятості. А саме:

1. Впровадження у чинне законодавче поле термінології, що пов'язана з зайнятістю через цифрові платформи та визначення критеріїв віднесення до такої зайнятості. Визначення прав, обов'язків та гарантій для всіх залучених сторін у процес трудового обміну: виконавців трудових послуг, замовників та провайдерів.

2. Запровадження вимог щодо моніторингу провайдерами легальності діяльності користувачів, зокрема у сферах діяльності, які по'язані з ризиком для життя людей (пасажирські перевезення тощо).

3. Розробка та впровадження системи забезпечення спільного (провайдер, виконавець) медичного страхування зайнятих через цифрові платформи.

4. Розробка механізмів забезпечення гарантій умов гідної праці виконавцям трудових послуг через цифрові платформи (зокрема дотримання мінімальних стандартів, обов'язковість оплати за надані послуги, оплата понаднормової праці тощо).

Висновки. Цифрові трудові платформи стали невіддільною частиною сучасної економіки та зручним інструментом пошуку виконавців послуг. Трудові цифрові платформи характеризуються зручними інструментами пошуку, забезпеченням попиту на трудові

послуги відповідними пропозиціями, жорстким дотриманням внутрішньо платформних правил та процедур.

Особливостями цифрових трудових платформ є мінімізація потреби компаній у внутрішніх трудових ресурсах з одночасним зростанням потреби у залучених фахівцях; сприяння глобальному перерозподілу трудових ресурсів; поширення нетипової зайнятості; забезпечення діяльності з обміну трудової послуги на грошову винагороду фактично поза межами регулювання національних ринків праці; масштабування вад національних ринків праці у онлайн просторі.

Визначено, що зайнятість через цифрові платформи має спільні ознаки з найманою працею та самозайнятістю та потребує виокремлення у самостійну категорію.

Основними ризиками поширення зайнятості через цифрові платформи в Україні є: масштабування тіньової зайнятості в онлайн просторі; послаблення трудового потенціалу країни; відсутність соціального захисту та соціальних гарантій. Запропоновано напрями адаптації національної політики зайнятості до цифрових викликів, які охоплюють нормативне врегулювання такої зайнятості, розробку та впровадження інструментів її моніторингу та регулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Доклад о цифровой экономике 2019. Создание стоимости и получение выгод для развивающихся стран. [Электронный ресурс] / ЮНКТАД, 2019. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_ru.pdf
2. Качество рабочего места в платформенной экономике. Аналитический материал про проблеме для Второго совещания Глобальной комиссии по будущему сферы труда. [Электронный ресурс] / МОТ, 2018. – Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/dgreports/cabinet/documents/publication/wcms_618382.pdf
3. Моазед, А., Джонсон, Н. Платформа: Практическое применение революционной бизнес-модели. / А. Моазед, Н. Джонсон, Альпина Паблишер. – Москва, 2019. – 288 с.
4. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія / В.І. Ляшенко, О.С. Вишневський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 252 с.
5. Meret C. et al. The digital employee experience: Discovering generation Z // Digital Technology and Organizational Change. – Springer, Cham, 2018. – С. 241-256
6. McAfee A., Brynjolfsson E. Machine, platform, crowd: Harnessing our digital future. – WW Norton & Company, 2017.

7. Грішнова, О Шевчук, В. А., Світовий і український ринок праці у сфері веб-технологій: порівняльна оцінка привабливості професій. //Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2018. – № 1. – С. 59-68.
8. Harmon E., Silberman M. S. Rating working conditions on digital labor platforms // Computer Supported Cooperative Work (CSCW). – 2018. – Т. 27. – №. 3-6. – С. 1275-1324.
9. Grishnova, O., Cherkasov, A., Brintseva, O. Transition to a new economy: transformation trends in the field of income and salary functions. // Problems and Perspectives in Management. – 2019. – Vol. 17 (2). 18–31.
10. Mesquita A. et al. The Workforce of the Future-Projects and Initiatives to Overcome the Challenges Enacted by the Digital Transformation //Advances in Tourism, Technology and Smart Systems. – Springer, Singapore, 2020. – 253-262.
11. Scholz T. Platform cooperativism //Challenging the corporate sharing economy. New York, NY: Rosa Luxemburg Foundation. – 2016.
12. Грішнова, О.А. Новітні технології в економіці персоналу: нові можливості й нові виклики / О.А. Грішнова, О.С. Заїчко // Вісник економічної науки України. – № 2 (31). – 2016. – С. 52-57.
13. Зайнятість через цифрові платформи в Україні. [Електронний ресурс] / МОП, 2018. – Режим доступу: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_635371.pdf
14. Digital labour platforms and the future of work: Towards decent work in the online world. [Electronic resource]. / ILO, 2018 – Regime of access: https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_645337/lang--en/index.htm
15. Изменение характера труда. Доклад о мировом развитии. [Электронный ресурс] / Международный банк реконструкции и развития, 2019 – Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/469061544801350816/pdf/WDR-2019-RUSSIAN.pdf#page=26>
16. Upwork Investor Relation [Electronic resource]. / Upwork, 2019 – Regime of access: <https://investors.upwork.com/>
17. Загальні умови користування [Електронний ресурс] / Гловоапп, 2019. – Режим доступу: <https://glovoapp.com/uk/legal/terms>
18. Guidance and policy recommendations for the collaborative economy [Electronic resource]. / European Commission, 2016 – Regime of access: https://ec.europa.eu/growth/single-market/services/collaborative-economy_en
19. Неформальне зайняте населення за статтю, місцем проживання та статусом зайнятості у 2018 році. [Електронний ресурс] / Держкомстат. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/rp/eans/eans_u/arch_nzn_smpsz_u.htm
20. Стань курьером. [Электронный ресурс] / Glovoua. –Режим доступа: <https://glovoua.com/bonus>

21. Портрет IT-спеціаліста - 2019. Іконографіка [Електронний ресурс] / DOU — Режим доступу <https://dou.ua/lenta/articles/portrait-2019/>

REFERENCES:

1. Digital Economy Report 2019. Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries. (2019). *UNCTAD*. Retrieved from: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_ru.pdf
2. Job quality in the platform economy. Issue Brief Prepared for the 2nd Meeting of the Global Commission on the Future of Work. (2018). *ILO*. Retrieved from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_618382.pdf
3. Moazed, A., & Johnson, N. L. (2019). Platform: The Practical Application of a Revolutionary Business Model. *Alpina Publishers. Moscow*, 288 p.
4. Lyashenko, V.I., Vishnevsky O.S. Digital modernization of the Ukrainian economy as an opportunity for breakthrough development: monograph. (2018) *NAS of Ukraine, Institute of prom-sti economy*. Kyiv, 252 p.
5. Meret, C., Fioravanti, S., Iannotta, M., & Gatti, M. (2018). The digital employee experience: Discovering generation Z. In *Digital Technology and Organizational Change* (pp. 241-256). *Springer, Cham*.
6. McAfee, A., & Brynjolfsson, E. (2017). Machine, platform, crowd: Harnessing our digital future. *WW Norton & Company*
7. Grishnova, O.A., Shevchuk, VA, World and Ukrainian labor market in the sphere of web technologies: comparative evolution of professional attraction. (2018). *Social-labor relations: theory and practice*. Vol. 1, 59- 68
8. Harmon, E., & Silberman, M. S. (2018). Rating working conditions on digital labor platforms. *Computer Supported Cooperative Work (CSCW)*, 27(3-6), 1275-1324.
9. Grishnova, O., Cherkasov, A., Brintseva, O., Sakovska, O., & Ostapchuk, A. (2019). Transition to a New Economy: Transformation Trends in the Fields of Income and Salary Functions. In *SHS Web of Conferences* , Vol. 67. EDP Sciences.
10. Mesquita, A., Oliveira, A., Sequeira, A., Oliveira, L., & Silva, P. (2020). The Workforce of the Future-Projects and Initiatives to Overcome the Challenges Enacted by the Digital Transformation. In *Advances in Tourism, Technology and Smart Systems* (pp. 253-262). Springer, Singapore.
11. Scholz, T. (2016). Platform cooperativism. *Challenging the corporate sharing economy*. New York, NY: Rosa Luxemburg Foundation.
12. Grishnova, A. A., & Zaichko, A. S. (2016). Newest technologies in staff economics: new opportunities and new challenges. *Bulletin of Economic Science of Ukraine*, (2), 52-57.

13. Employment through digital platforms in Ukraine. (2018). *ILO*. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_635371.pdf
14. Digital labour platforms and the future of work: Towards decent work in the online world. (2018), *ILO*, URL: https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_645337/lang--en/index.htm
15. Upwork Investor Relation. (2019). *Upwork*, – URL: <https://investors.upwork.com/>
16. The Changing Nature of work: WDR (2019) *The World Bank*, URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2019#a>
17. General Terms of Use. (2019). *Glovoapp*. URL: <https://glovoapp.com/uk/legal/terms>
18. Guidance and policy recommendations for the collaborative economy (2016) *European Commission*, URL: https://ec.europa.eu/growth/single-market/services/collaborative-economy_en
19. Informal employed population by sex, place of residence and employment status in 2018. (2019). *State Statistics Committee*, URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/rp/eans/eans_u/arch_nzn_smpsz_u.htm
20. Become a courier. (2019). *Glovoua*, URL: <https://glovoua.com/bonus>
21. Portrait of an IT specialist - 2019. *Iconography* (2019). *DOU*, URL: <https://dou.ua/lenta/articles/portrait-2019/>

УДК 631.162:336.648

**ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ**

DOI 10.32782/2224-6282/152-7

JEL: O52, Q10

**Здір В. А., к.е.н.,
Кулик Ю. М.,
Глигало Н. А.***Черкаський державний бізнес-коледж*

В статті розглянуто основні проблеми, які пов'язані з фінансуванням аграрного виробництва України. У сучасних умовах господарювання продукція аграрного сектору набуває стратегічного значення, тому накопичений досвід розвитку фінансових відносин в аграрному секторі об'єктивно сформував пріоритетні джерела залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами та напрями їх використання в даній галузі. Не дивлячись на заходи, які здійснюються для покращення фінансового клімату та підвищення привабливості аграрної галузі, залучений капітал не надходить у сільське господарство в тих обсягах, яких потребує дана галузь. Основними важливими причинами недоотримання додаткових фінансових ресурсів є високий ризик сезонного виробництва продукції, нерентабельність окремих видів діяльності аграрних підприємств, недоотримання вітчизняних інвестиційних ресурсів інших галузей, які на даний момент направляються в більш привабливі сфери господарювання. Активізація фінансової політики в аграрну сферу України потребує вирішення ряду проблем, які пов'язані насамперед з зацікавленістю суб'єктів господарювання у вкладенні фінансових ресурсів. Тому ефективним джерелом фінансової підтримки повинні стати власні та залучені фінансові ресурси. Державна фінансова політика повинна це враховувати і впливати шляхом удосконалення податкової політики в аграрній сфері. Ставки податків повинні бути знижені з метою диференціації їх ефективності. Крім того, на стан залучення інвестиційних ресурсів впливає характер виробництва аграрної продукції, який в різних природно-кліматичних умовах має свій відповідний характер. Саме ця умова повинна впливати на механізм ціноутворення інвестиційних ресурсів. Визначено базові категорії фінансування аграрних виробників. Говорячи про державну підтримку, особливу увагу слід звернути на розширення державної участі на комерційній основі у виробництві, зберіганні, реалізації продукції аграрної сфери, створення сприятливих умов реалізації продовольчих кредитів як на рівні держави, так і на рівні регіону, підтримка виробників продукції, яка має міжгалузеве, міжрегіональне та державне значення, залучення інвесторів. Враховуючи регіональну підтримку фінансової діяльності, необхідно звернути увагу на конкурсний спосіб виділення фінансових ресурсів виробничого призначення та на підтримку науково-технічного оснащення галузі.

Ключові слова: аграрний сектор; аграрне виробництво; фінансування; інвестиційний клімат; бізнес; агрокліматичні ризики

UDC 631.162:336.648

**FINANCIAL AND ACCOUNTING SUPPORT OF UKRAINE
AGRICULTURAL PRODUCTION**

DOI 10.32782/2224-6282/152-7

JEL: O52, Q10

**Zdir V., PhD in Economics,
Kulik Yu.,
Gligalo N.***Cherkasy State Business College*

The main problems related to the financing of agrarian production in Ukraine have been identified. In modern conditions of managing the products of agrarian sector acquires strategic importance, so the accumulated experience of development of financial relations in the agricultural sector objectively formed the priority sources of attraction of financial resources of agricultural enterprises and directions of their use in the industry. Despite the measures taken to improve the financial climate and increasing attractiveness of the agricultural sector, borrowed capital does not flow to agriculture at the levels needed by the industry. The main important reasons for the shortfall in additional financial resources is a high risk of seasonal production, the lack of profitability of separate types of activity of agricultural enterprises, insufficient domestic investment resources in other sectors, which are currently sent to more attractive areas of management. Activation of financial policy in the agricultural sector of Ukraine requires solution of a number of problems associated primarily with the interest of economic entities in the investment of financial resources. Therefore, an effective source of financial support should be own and attracted financial resources. State financial policy must take this into account and influence through improved tax policy in the agricultural sector. Tax rates should be reduced to differentiate their effectiveness. In addition, as the investment affects the nature of production of agricultural products in different climatic conditions has its corresponding character. This condition should affect the pricing mechanism of investment resources. The basic categories of financing of agricultural producers have been determined. Speaking of state support, special attention should be paid to the expansion of state participation on a commercial basis in production, storage, sale of agricultural products, creation of favorable conditions for realization of food credits both at the state and at the regional level, support for producers of products with interbank, interregional and national importance, attracting investors. Given the regional support for financial activities, it is necessary to pay attention to the competitive way of allocating financial resources for industrial purposes and to support the scientific and technical equipment of the industry, enhancing the potential of interregional food exchange of the region with substantiation of effective food ties and the intensity of inventory and supply flows and consumer regions, creation of a system for monitoring the provision of investment resources to agricultural production, implemented marketing concept development entities, activating the growth and effective use of production capacity and technological level of production.

Keywords: agricultural sector; agrarian production; financing; investment climate; business; agroclimatic risks

Актуальність. Розвиток аграрної сфери України безпосередньо пов'язаний з розширенням можливостей аграрних підприємств. У сучасних умовах господарювання продукція аграрного сектору набуває стратегічного значення, тому накопичений досвід розвитку фінансових відносин в аграрному секторі об'єктивно сформував пріоритетні джерела залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами та напрями їх використання в даній галузі.

Аграрний сектор завжди залишався та залишається однією із найважливіших галузей економіки України, однак недостатність фінансування аграрних підприємств стримує розвиток аграрної сфери. Тому питання залучення фінансових ресурсів і створення дієвої інвестиційної системи в аграрне виробництво залишається пріоритетним завданням економіки держави.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Проблематику залучення та пріоритетного використання фінансових ресурсів досліджували такі вчені, як: В. Андрійчук, В. Власов, С.Власюк, О. Гудзь, В. Гмиря, М. Дем'яненко, М. Кісіль, М. Коденська, Ю. Лузан, П. Саблук, П. Стецюк, А. Чупіс та ін. Високо оцінюючі їх зусилля та внесок в осягнення взаємозв'язків щодо проблем розвитку і функціонування фінансової системи аграрного сектору, можна зауважити, що сучасний контур фінансової політики та аграрного сектору свідчить наявність відчутних прогалин і нерегульованих завдань, які потребують здійснення наукових досліджень щодо уточнення проблеми розвитку фінансової діяльності в аграрній сфері та пошуку дієвих практичних заходів їх розв'язання.

Виклад основних результатів дослідження. В аграрному виробництві особливу роль відіграє державна підтримка, що обумовлено специфікою галузі, а також низьким рівнем фінансово-економічного стану і кредитоспроможністю аграрних товаровиробників.

Фінансово-кредитний потенціал аграрного виробництва – це сукупність форм та інструментів, які дозволяють забезпечити себе необхідними грошовими коштами на умовах фінансування та кредитування, досягати певного рівня стабільності та ліквідності виробництва, забезпечити рентабельну роботу, отримання максимального прибутку [1].

Предмет залучення фінансування як для розвитку бізнесу, так і на потреби операційної оптимізації платіжного балансу не втрачає актуальності в аграрній галузі. Аспекти забезпечення фінансової стабільності господарської діяльності підприємств завжди залишаються важливими, як для корпоративного сектору, так і для малого та

середнього бізнесу. Широкий спектр різноманітних факторів ризику у сільському господарстві формує додаткову вартість зовнішніх фінансових ресурсів для аграріїв. Враховуючи різноманітність агрокліматичних ризиків у сільському господарстві, підприємці та управлінці надають значної уваги питанню залучення фінансових ресурсів.

2019 рік ніс значні виклики найближчої перспективи, зокрема для аграрного бізнесу. Здатність позичальників працювати ефективно із зобов'язаннями перед партнерами не втрачає актуальності.

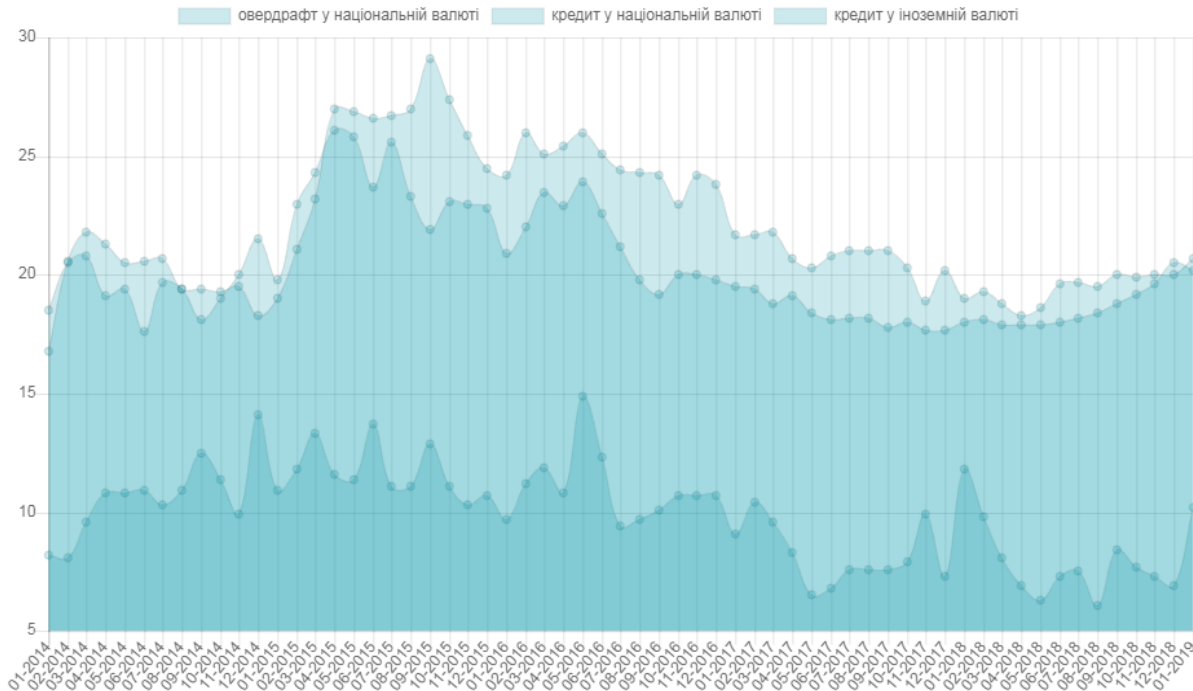
В 2019 році аграрні виробники мали можливість залучити фінансування завдяки наступним інструментам: банківське кредитування, інвестиції, аграрні розписки, товарні кредити, вексельне фінансування.

На ринку банківських кредитів для сільського господарства найбільш поширеними брендами є CREDIT AGRICOLE UKRAINE, UKRSIBBANK, AVAL, PIRAEUS BANK, ALFA BANK, OTP BANK та AGROPROSPERIS BANK.

Загальним трендом у банківському кредитуванні аграрної галузі є фінансування оборотного капіталу, наприклад для закупівлі ЗЗР, насіння, добрив, або паливно-мастильних матеріалів. Банкіри більш відкриті до співпраці з виробниками орієнтованими на виробництво зернових та олійних культур, найбільш поширених в Україні.

У структурі кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності переважає оптова та роздрібна торгівля, що складає 34% від загального обсягу. Сільське, лісове та рибне господарство займає 8% та знаходиться на рівні з харчовою промисловістю. Таким чином, сумарно агропродовольчий сектор займає третє місце серед всіх кредитованих галузей економіки України. [2]

В січні 2019 року ціна кредитування дещо збільшилася, порівнянні до кінця минулого року. Так, у національній валюті складала 20,2%, в іноземній валюті – 10,2%, овердрафту в національній валюті – 20,7%. Така висока ціна кредитування у національній валюті напряду залежить від облікової ставки НБУ, що в свою чергу, є результатом політики інфляційного таргетування центрального банку. Не дивлячись на те, що рівень інфляції знижується, Нацбанку не вдалося в досягти цільового значення, а отже в кінці минулого року не відбулося зниження облікової ставки. (рис.1)



*Рис.1 Ціна кредитного фінансування аграрної галузі, %
Джерело: дані Національного банку України*

Державна підтримка аграрного сектору є невід’ємною складовою системи заходів із забезпечення продовольчої та економічної безпеки країни в сучасному світі, оскільки вказана галузь суттєво залежить від погодно-кліматичних змін, ринкової кон’юнктури і цінової волативності, а також багатьох інших чинників ендогенного та екзогенного характеру впливу.

Особливо важливе і стратегічне значення варто приділяти саме державній підтримці вітчизняного аграрного сектору, який сьогодні забезпечує майже до 40% валютних надходжень від усього експорту товарів та є надійним джерелом підтримання платіжного балансу країни.

З іншого боку, незважаючи на досить значне зростання останніми роками виробництва валової продукції, аграрний сектор ще не повною мірою використовує наявний ресурсний біокліматичний потенціал як через обмеженість фінансових ресурсів за відсутності необхідних обсягів власних обігових коштів, так і внаслідок ускладнення доступу до позичкових та залучених банківських кредитів і їх високої відсоткової ставки.

Більшість аграріїв, як правило, мають реальну потребу не лише в залученні коштів зі сторони для фінансового забезпечення нових інвестиційних проектів, які допоможуть суттєво підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва, але й державної підтримки сталого розвитку сільських територій, збереження

навколишнього довкілля, адаптації галузі до змін клімату, впровадження нових стандартів якості й екологічної безпечності продукції.

Стан фінансування державної підтримки АПК у 2019 році направлений на виконання наступних її програм.

Із загального фонду державного бюджету Законом України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» (зі змінами) Міністерством аграрної політики та продовольства передбачені видатки в обсязі 12341643,0 тис. грн, із них за програмами підтримки розвитку АПК - 5909,0 млн грн, у тому числі:

- 2801030 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» - 127,2 млн грн;
- 2801230 «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств» - 800,0 млн грн;
- 2801350 «Державна підтримка розвитку, закладання молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними» - 400,0 млн грн;
- 2801460 «Надання кредитів фермерським господарствам» - 200,0 млн грн;
- 2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва» - 3500,0 млн грн;
- 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» - 881,8 млн гривень.

Зі спеціального фонду державного бюджету Законом України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» Міністерством аграрної політики та продовольства передбачені видатки спеціального фонду в обсязі 2671,7 млн грн (із власними надходженнями установ і організацій), з них на підтримку розвитку підприємств АПК - 54,3 млн грн (2% від загального обсягу), а саме за бюджетними програмами:

- 2801180 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі» - 5000,0 тис. грн;
- 2801460 «Надання кредитів фермерським господарствам» - 44500,0 тис. грн;
- 2801490 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу» - 4773,0 тис. грн.

Необхідно відзначити, що цих коштів явно недостатньо для повноцінної державної підтримки аграрної галузі. Багато це чи мало — можна дізнатися з аналізу даних щодо державної підтримки в різних країнах світу. [3]

Основним показником моніторингу й оцінки стану аграрної політики та державної підтримки за цією методикою є рівень сукупної підтримки сільського господарства (в англійській інтерпретації Total support

estimate — TSE), який складається із підтримки виробників, споживачів і загальних послуг. Цей показник безпосередньо включає загальну суму трансфертів, одержуваних від платників податків і споживачів у результаті проведеної державою політики підтримки сільського господарства.

Співвідношення їх характеризує пріоритетні напрями витрачання коштів державного бюджету у різних країнах, залежно від обраної аграрної політики та стратегії розвитку сільського господарства. Зокрема, у Росії, ЄС, Канаді, Туреччині понад 80% коштів йде на підтримку сільгоспвиробників, від 1 до 5% становлять трансферти споживачам. Решту бюджетних коштів фінансової підтримки витрачаються на розвиток інфраструктури, сільськогосподарську освіту, маркетинг і просування товарів та інші загальні послуги.

Водночас, в США вказані пропорції розподілу цих коштів зовсім інші: передусім близько 51% державної підтримки формують трансферти споживачам, 39% спрямовується на підтримку агровиробників і 10% — на фінансування загальних послуг. Основним пріоритетом аграрної політики США є розширення внутрішнього і зовнішнього ринків збуту сільськогосподарської сировини та продовольства. З метою стимулювання внутрішнього попиту більше половини аграрного бюджету США витрачається на внутрішню продовольчу допомогу. Вона здійснюється у рамках програми із розподілу продовольчих талонів (Supplemental Nutrition Assistance Program — SNAP) та безкоштовних шкільних сніданків (The National School Lunch Program — NSLP). Із державного бюджету фінансується також просвітницька робота з питань здорового раціонального харчування та проведення відповідних наукових досліджень.

На відміну від США у країнах ЄС, Канаді, Туреччині і Росії основним механізмом аграрної політики є безпосередньо надання прямої підтримки сільськогосподарським виробникам. Вона здійснюється за допомогою різноманітних виплат на тонну продукції або голову тварин, субсидування придбання основних і оборотних коштів, підтримки ринкової ціни і є дієвим засобом підйому аграрного сектора. При цьому в Росії, Китаї і Канаді переважає пов'язана цінова, ресурсна, продуктова підтримка, а в ЄС і США — незв'язана.

Серед основних світових виробників аграрної продукції найбільшу державну підтримку в абсолютному вимірі у 2016 р. отримало сільське господарство країн ЄС і США, відповідно, на суму майже 100,9 і 82,1 млрд дол. США.

Вітчизняний аграрний сектор, за оцінками фахівців OECD, в окремі роки мав від'ємне значення показника сукупної підтримки сільського господарства (зокрема, у 2011, 2013 і 2014, а також в 2015 і 2016 рр.), що зумовлено її значним скороченням впродовж останніх років внаслідок погіршення фінансово-економічної ситуації у країні, девальвації національної грошової одиниці та обмежених можливостей державного бюджету.[3]

Враховуючи зарубіжний та вітчизняний досвід можемо виділити три основні концепції формування та розвитку державної кредитної підтримки аграрного виробництва:

- перша – заснована на заходах прямого державного кредитного регулювання та фінансування галузі;
- друга – поєднує кредитування аграрних виробників через систему банків поряд з бюджетними субсидіями;
- третя – базується на використанні масштабного кредитуванні господарюючих суб'єктів банками та іншими фінансово-кредитними установами при використанні інструментів державної підтримки.

Механізм державного стимулювання кредитування являє собою сукупність економічних, організаційних способів ціле направленої взаємодії суб'єктів господарювання та їх взаємодія на активізацію розвитку за рахунок надання необхідних кредитних ресурсів, заставного майна під час звернення до банків за рахунок коштів державного бюджету.

Формування механізму державного стимулювання кредитування аграрного виробництва на основі системного підходу повинно здійснюватися при умові поєднання його функціональних елементів. (рис.2)

Механізм кредитної підтримки ґрунтується не лише на державному рівні, а й на регіональному. Як і в будь-якій системі, яка забезпечує динамічний розвиток об'єкту, виникає ряд проблем в залежності від специфіки галузі. В практиці розділяють ризики на внутрішні та зовнішні. Внутрішні ризики можна згрупувати як такі, що пов'язані зі збитковістю галузі (відсутність зацікавленості у потенційних інвесторів); досить довгий період оформлення і дорога вартість банківських послуг; проблема наявності висококваліфікованих працівників з оцінки проектів, бізнес-планів та ін.. До зовнішніх ризиків належать: стохастичність ринку аграрної продукції, нескординованість прийняття управлінських рішень між органами виконавчої влади, кредитних організацій та аграрних виробників, невизначений характер підтримки.

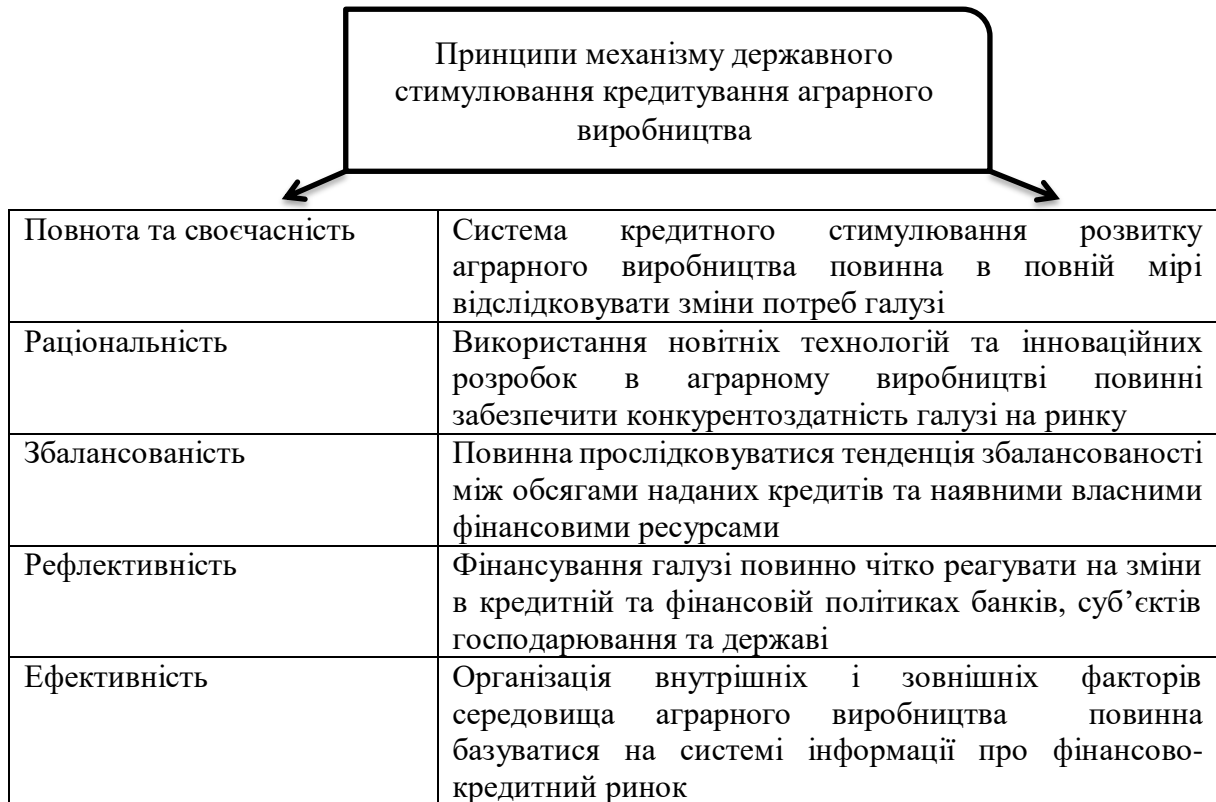


Рис. 2 Принципи механізму державного стимулювання кредитування аграрного виробництва

Джерело: розроблено автором

Відсутність високоліквідної застави, недостатні за розмірами кошти резервного капіталу для створення резерву погашення кредиту є одними з численних чинників низької кредитоспроможності, які призводять до зростання кредитних ризиків при кредитуванні аграріїв. Банки, зі свого боку внаслідок високих видатків не мають можливості збільшити допустиму межу кредитування аграріїв.

Аналіз кредитоспроможності позичальника слугує висхідною точкою для прийняття рішення щодо видачі кредиту кожному окремо взятому позичальнику. Ефективне використання позичальником кредитів сприяє збільшенню обсягів виробництва та реалізації продукції, отриманню додаткових прибутків. За таких умов починає діяти фінансовий важіль, який характеризує збільшення прибутковості власного капіталу за рахунок залучення позичкових коштів (тобто, позичальник, ефективно використовуючи запозичення, використовує їх на збільшення власного прибутку). Використання ним лише власних фінансових ресурсів призводить до його фінансової незалежності. По суті, контроль фінансового важеля дає можливість раціонально використовувати боргові зобов'язання з фіксованими виплатами для фінансування тих активів, дохід яких перевищує відсоток виплати за кредитними зобов'язаннями. Ефект фінансового важеля дає можливість

оцінити на скільки відсотків зросте рентабельність власного капіталу позичальника при залученні ним в обіг банківських запозичень. Базовою величиною для визначення розміру участі залучених коштів для фінансування операційної діяльності позичальника є рентабельність. Рівень рентабельності залежить від ефективності виробничої діяльності позичальника, оскільки прибуткова діяльність є однією з передумов дотримання принципів банківського кредитування, зокрема своєчасний повному обсязі повернення кредиту та відсотків за ним. Величина ефекту фінансового важеля, тобто відсотка додаткового прибутку, отриманої внаслідок використання у виробничому процесі кредиту, може зростати як за рахунок збільшення розміру залученого кредиту, так і зменшення плати за нього користування.[4]

Українські банки в практичній діяльності використовують різного роду інформацію з метою оцінки кредитоспроможності позичальника. Для цього використовується не тільки інформація, яка міститься у фінансовій, статистичній, бухгалтерській звітності, а й отримана за результатами проведеного анкетування, кредитних заявок і т.п. Дієвим для мінімізації кредитних ризиків є аналіз із застосуванням методики ділового ризику, який дає можливість використовувати якісні фактори при оцінці ризику позичальника.

Висновки. Аграрне виробництво є найважливішою сферою державного регулювання, яке покликано забезпечити проведення інтервенційної політики з метою збалансування попиту та пропозиції на аграрну продукцію, захисту інтересів аграрних товаровиробників.

Кредитні інститути неохоче виділяють кошти аграрним товаровиробникам, тому що аграрне виробництво розглядається банками як неефективний об'єкт розміщення фінансових коштів. Забезпечення аграрних виробників банківськими послугами знаходиться на досить низькому рівні, у фермерських та інших господарств слабкі можливості використання короткострокових кредитних коштів для пожвавлення і підйому економіки господарства. Проблеми низької рентабельності і високих ризиків аграрного виробництва служать перешкодою для розвитку кредитування з боку кредитних інститутів.

Існуючі інститути державного регулювання кредитно-фінансових відносин в Україні не носять системного характеру. Численні їх елементи законодавчо не оформлені і не можуть служити товаровиробникам чіткими орієнтирами на майбутнє.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Сільське господарство України 2019. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 11 листопада 2019)
2. Український аграрний клуб. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/umovi_vedennya_agrobiznesu/investitsii_finansuvannya(дата звернення 11 листопада 2019)
3. Державна підтримка АПК. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://agrobusiness.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/14260-derzhavna-pidtrymka-apk.html> (дата звернення 11 листопада 2019)
4. Данилишин Б. Нова державна підтримка агропромислового комплексу — шлях в нікуди. URL: https://lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html (дата звернення 11 листопада 2019)
5. Чернієнко О.О. Сучасні проблеми державного регулювання ринку цукру. Економіка АПК. 2012. № 2. С. 61—65.
6. Патица Н.І. Іноземні інвестиції в сільському господарстві України: сучасний стан та вплив на його розвиток. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 5. С. 26-31.
7. У 2018 році уповільнилася динаміка капітальних інвестицій в агросектор. AgroPolit.com. 2019. URL: <https://agropolit.com/news/11666-u-2018-rotsi-upovilnilasya-dinamika-kapitalnih-investitsiy-vagrosektor> (дата звернення: 9.11 2019)
8. Черкасова Т.І., Каражова Н.Д. Особливості формування інвестиційного потенціалу агропідприємств України. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 16. С. 105-109.

REFERENCES:

1. Sil's'ke hospodarstvo Ukrayiny 2019 [Agriculture of Ukraine 2019]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed November 11, 2019) (in Ukrainian)
2. Ukrayins'kyu ahrarnyy klub [Ukrainian Agrarian Club]. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/umovi_vedennya_agrobiznesu/investitsii_finansuvannya (accessed November 11, 2019) (in Ukrainian)
3. Derzhavna pidtrymka APK. [State support for agriculture]. URL: <http://agrobusiness.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/14260-derzhavna-pidtrymka-apk.html> (accessed November 11, 2019) (in Ukrainian)
4. Danylyshyn B. (2019) Nova derzhavna pidtrymka ahropromysloвого kompleksu — shlyakh v nikudy [New state support for the agro-industrial complex is the path to nowhere]. URL: https://lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html (accessed November 11, 2019) (in Ukrainian)
5. Cherniyenko O.O. (2012) Suchasni problemy derzhavnoho rehulyuvannya rynku tsukru [Current problems of state regulation of the sugar market. APK economy]. Ekonomika APK. 2012. vol 2. S. 61- 65. (in Ukrainian)

6. Palyka N. I. (2018) Inozemni investyciji v sil'sjkomu ghospodarstvi Ukrajinu: suchasnyj stan ta vplyv na joho rozvytok [Foreign investments in agriculture of Ukraine: current state and impact on its development]. Investytsiyi: praktyka ta dosvid, vol. 5, pp. 26-31. (in Ukrainian)
7. AgroPolit (2019). U 2018 roci upoviljnylasja dynamika kapitaljnykh investycij v aghrosektor [In 2018, the dynamics of capital investments in the agricultural sector slowed down]. Available at: <https://agropolit.com/news/11666-u-2018-rotsi-upovilnilasya-dynamika-kapitalnih-investitsiy-v-agrosektor> (accessed 9 november 2019). (in Ukrainian)
8. Cherkasova T.I., Karazhova N.D. (2017) Osoblyvosti formuvannja investycijnogho potencialu aghropidpryjemstv Ukrajinu. [Features of formation of investment potential of agricultural enterprises of Ukraine]. Prychornomorsjki ekonomichni studiji. Odesa, vol. 16, pp. 105-109. (in Ukrainian)

УДК 330.3:657.012

РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ

DOI 10.32782/2224-6282/152-8

JEL: E32, G10, O52

Орловська Ю. В., д.е.н.,
Ількова Н. В.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро
Стаття присвячена аналізу особливостей розвитку інституту банкрутства в Україні. Визначено, що незважаючи на поступовий рух в бік створення сприятливого середовища для діяльності українських підприємств, до теперішнього часу залишаються невирішеними деякі теоретичні, методологічні і практичні питання в наукових дослідженнях вітчизняних вчених. Проаналізовано інституціонально-правові засади розвитку інституту банкрутства в Україні. Визначено, що першому етапу відповідає затверджений у 1994 р. Закону України «Про банкрутство». Другому - Господарський кодекс України прийнятий у 2003 році. Визначено, що найбільші трансформації інституту банкрутства відбулися на третьому етапі його розвитку (період з 2010 по 2019 роки). Прийняття трьох нових правових документів призвело до формування доволі чіткої попереджальної бази, спрямованої на виявлення ознак неплатоспроможності підприємства. Доведено, що інститут банкрутства на початку XXI ст. виявляється затребуваним, перш за все, як інструмент отримання прав власності над життєздатними підприємствами і усунення конкурентів. Отримані результати свідчать, що розвиток інституту банкрутства за останні десятиліття трансформувався в бік розширення суб'єктів процедур банкрутства та посилення їх правової регламентації, доповнення прав та обов'язків кредиторів і боржника. А з прийняттям у 2019 році Кодексу України з процедур банкрутства почався 4 етап його розвитку, який можна охарактеризувати як початок чергової трансформації. Визначено, що нова геополітична ситуація, ускладнення кон'юнктури на світових та вітчизняному ринках та інші деструктивні фактори ставлять перед інститутом банкрутства в Україні більш складні завдання. Обґрунтовано що, існує необхідність врахування в подальшому вплив принаймні двох груп факторів: пов'язаних з підвищенням турбулентності зовнішнього середовища, а також розширенням та відмінностями вимог до обсягів і якості аналітичної інформації про стан проблемних суб'єктів (боржників) з боку зацікавлених осіб.

Ключові слова: інститут банкрутства; неплатоспроможність; українська економіка; закон; кодекс

UDC 330.3:657.012

DEVELOPMENT OF THE BANKRUPTCY INSTITUTE IN UKRAINE

DOI 10.32782/2224-6282/152-8

JEL: E32, G10, O52

**Orlovska Yu., Dr. in Econ. Sc.,
Ilkova N.***Prydniprovskya State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipro*

The article is devoted to the analysis of peculiarities of development of the bankruptcy institute in Ukraine. It has been determined that, despite the gradual movement towards creating a favorable environment for the activity of Ukrainian enterprises, some theoretical, methodological and practical questions in the scientific research of domestic scientists are still unresolved. Institutional and legal bases of bankruptcy institute's development in Ukraine are analyzed. It is determined that the first stage corresponds to the Bankruptcy Law approved in 1994. Second, the Economic Code of Ukraine was adopted in 2003. It is determined that the largest transformations of the bankruptcy institute took place in the third stage of its development (period from 2010 to 2019). The adoption of three new legal documents has led to the formation of a fairly clear warning base aimed at identifying signs of insolvency of an enterprise. It is proved that the bankruptcy institute at the beginning of 21st century is sought after, above all, as a tool for obtaining ownership of viable businesses and eliminating competitors. The obtained results show that the development of the bankruptcy institute over the past decades has been transformed towards the expansion of the subjects of bankruptcy proceedings and the strengthening of their legal regulation, supplementing the rights and obligations of creditors and debtors. And with the adoption of the Bankruptcy Code of Ukraine in 2019, the fourth stage of its development has begun, which can be characterized as the beginning of another transformation. It is determined that the new geopolitical situation, complications of the situation on the world and domestic markets and other destructive factors complicate the bankruptcy institute in Ukraine. It is substantiated that there is a need to take into account the further impact of at least two groups of factors: those related to the increased turbulence of the external environment, as well as those related to the expansion and differences in the requirements for the volume and quality of analytical information on the status of problematic entities (debtors) presented by stakeholders.

Keywords: bankruptcy institute; insolvency; Ukrainian economy; law; code

Актуальність. Загальний стан економічної і соціальної ситуації в українській економіці в другому десятилітті XXI століття посилює увагу економістів (як теоретиків, так і практиків) до різних заходів, які застосовуються для подолання несприятливих тенденцій розвитку національного господарства. Однією зі складових таких заходів є

управління процесами, що відбуваються в національному господарстві з метою підвищення результативності інституту банкрутства. Оскільки саме при його формуванні проявляються специфічні особливості кризових явищ в соціально-економічних системах. В цих умовах ефективне функціонування інституту банкрутства набуває особливого значення, так як від фінансового оздоровлення підприємств реального сектора економіки залежить можливість забезпечення зростання промислового виробництва, збільшення зайнятості населення та поліпшення якості життя людей. Слід зазначити, що в практиці існує значна кількість напрацювань щодо ідентифікації банкрутства на мікрорівні, та майже відсутні загальні підходи до визначення особливостей функціонування інституту банкрутства на рівні держави.

Актуальність теми також обумовлена тією обставиною, що банкрутство підприємства не відбувається в один момент. Воно може бути обумовлено комбінацією різних причин (факторів), як внутрішніх, так і зовнішніх, саме держава повинна створювати необхідні умови, з одного боку, для ефективного функціонування підприємств, а з іншого для максимального використання можливостей його фінансового оздоровлення, в тому числі за допомогою процедури банкрутства [7]. Таким чином, незважаючи на поступовий рух в бік створення сприятливого інституційного середовища, цивілізованих, ринкових умов діяльності українських підприємств, до теперішнього часу дана проблематика не знайшла достатньо повного висвітлення в наукових дослідженнях вітчизняних вчених.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. В основу дослідження теоретико-практичних основ розвитку інституту банкрутства в Україні покладено праці відомих вітчизняних вчених-економістів, серед яких такі автори, як: О. Бірюков [2], М. Войнаренко [3], О. Галенко [4], Ю. Підлипний [14], Р. Тамусієніні, М. Демянчук, В. Коваль [21], О. Цар [23], В. Храпкіна та О. Чучко [24]. Також серед вітчизняних вчених, що висвітлювали в останні роки дану проблематику, можна виокремити певні напрями дослідження. Наприклад Л. Панчук досліджує корпоративні стратегії в умовах кризи, в тому числі банкрутство як цілеспрямовану стратегію розвитку [13]. Різні види та прояви інституту банкрутства аналізує І. Єпіфанова [6]. Особливості інституту банкрутства в різних країнах визначають Н. Носань [11] та А. Суббот [20]. Результати дослідження галузевих особливостей зловживань інститутом банкрутства викладено у працях В. Бабаєв та В. Торкатюк [1], С. Лекарь, Н. М. Михальчука [9], Н. Проскуріної, Ю. Домашенко [16] та інших. Дослідженню різних моделей діагностики можливостей банкрутства

підприємств та іншим питанням функціонування інституту банкрутства присвячено праці К. Головач [5], А. Матвійчук [10], І. Троц [22]. Отримані зазначеними науковцями опрацювання складають теоретичну основу для проведення даного дослідження. Проте результати опрацювання їх наукового доробку показують, що залишаються невирішеними деякі теоретичні, методологічні і практичні питання в обраній площині наукового дослідження.

Метою статті є ідентифікація процесу розвитку інституту банкрутства в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. Інститут банкрутства, будучи однією з форм державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, дієвим стимулом дотримання контрактів, а також механізмом встановлення більш ефективного режиму управління виробничими ресурсами на рівні підприємств, покликаний забезпечити оздоровлення національної економіки та подальше результативне відтворення. Для досягнення даної мети зазначений інститут використовує певні механізми: конкурсне виробництво, реабілітаційні режими, а також позасудові добровільні угоди. Саме відсутність необхідності введення додаткових механізмів було наслідком відносно слабого розвитку економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами, а також їх незначних розмірів.

Але у ХХ столітті в структурі продуктивних сил української економіки відбулися істотні зміни. Намітилася явна тенденція до концентрації виробництва і капіталу. В таких умовах колишня система регулювання інституту банкрутства представлена лише однією процедурою - конкурсним виробництвом, виявлялася неефективною. Якщо ліквідація дрібних господарюючих суб'єктів і не завдавала великої шкоди економіці, то зовсім по-іншому справа йшла з великими підприємствами. Було очевидно, що якщо просто розділити і продати їх майно, отримана виручка буде набагато менше вартості працездатного бізнесу.

Таке становище призвело до того, що в українській законотворчій практиці перший варіант Закону України "Про банкрутство" редагувався вже багато разів. Він був ухвалений в 1992 році [17], а в 1999 році він був змінений в такій редакції: «Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі – Закон). У 2011 р. було прийнято нову редакцію Закону, яка набула чинності 18 січня 2013 року і в ній збережено практично всі процедури в межах справ про банкрутство, що існували в попередній редакції. Так, до боржника і тепер застосовуються, крім позасудової санації, наступні

судові процедури банкрутства: розпорядження майном боржника, мирова угода, санація (відновлення платоспроможності) боржника, ліквідація банкрута [18]. Водночас у цьому Законі порівняно з попередньою його редакцією законодавець надав іншого визначення низці вживаних у ньому термінів. У контексті даного дослідження найбільшої уваги заслуговує таке визначення банкрутства - це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [15, с. 3].

Вже на початку ХХІ ст. до 40% справ про банкрутство в Україні містили ознаки навмисного або фіктивного банкрутства [9]. Це дестабілізувало соціально-економічну ситуацію в країні та викликала різку критику чинного законодавства. В результаті з 2001 року було внесено більш ніж 20 змін та поправок до Закону України про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. В подальшому продовжилися його вдосконалення. Так Верховною Радою України 22 грудня 2011 р. було прийнято нову редакцію Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (на відміну вперше прийнятого закону, 14.05.1992р.) [18]. Ця нова редакція набула чинності 18 січня 2013 року, та в ній збережено практично всі процедури в межах справ про банкрутство, що існували в попередній редакції. Так, до боржника і тепер застосовуються, крім позасудової санації, наступні судові процедури банкрутства: розпорядження майном боржника, мирова угода, санація (відновлення платоспроможності) боржника, ліквідація банкрута [14]. Нова редакція Закону (від 06.02.2015 р.) скасовує порядок, за яким, конкурсні кредитори, які пропустили 30-денний термін для надання своїх вимог, позбавлялися права на повернення боргу, оскільки їх вимоги автоматично вважалися погашеними. Паралельно слід зазначити, що прийнятий у жовтні 2014 р. Закон України «Про запобігання корупції» [19] був одним з перших кроків на шляху боротьби зі зловживаннями інститутом банкрутства. Так Стаття 12 цього Закону передбачає, що спеціально уповноважений орган із питань антикорупційної політики – Національне агентство запобігання корупції має затверджувати методологію оцінювання корупційних ризиків у діяльності органів публічної влади, яка була затверджена рішенням Національного агентства з питань запобігання корупції №126 від 02.12.2016 р.

Наступним етапом розвитку інституціонально-правових засад інституту банкрутства можна вважати прийнятий у жовтні 2019 р.

Кодекс України з процедур банкрутства [8]. При цьому зазначимо, що з моменту набуття чинності цього Кодексу втрачає чинність Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [17] який діяв майже 18 років.

Покликаний здійснювати перерозподіл ресурсів на користь ефективних власників, підвищення надійності кредитного обігу, поліпшення якості корпоративного управління, нівелювання негативних наслідків як соціального, так і економічного характеру, в тому числі, запобігання підриву довіри до економічної і правової системи, збереження сприятливого інвестиційного клімату, у вітчизняній практиці інститут банкрутства використовується в абсолютно протилежних цілях. Він виявляється затребуваним, перш за все, як інструмент отримання прав власності над життєздатними підприємствами і усунення конкурентів. Це при тому, що інститут банкрутства входить до складу системоутворюючих інститутів ринкової економіки та, на нашу думку, повинен підтримувати баланс інтересів держави і вільного підприємництва.

Згідно даних ресурсу «Державна влада України» в 2015 році відбулося 2406 провадження в справах про відновлення платоспроможності боржників або визнання їх банкрутами, що знаходились на розгляді у місцевих господарських судах. З них визнали банкрутом 1799 підприємства, тобто 75%. А у 2017 році відбулося 1691 проваджень, з яких було визнано банкрутом 1242 підприємства, тобто 73% підприємств [12]. Також слід зазначити, що за даними Держкомстату в Україні сумарна заборгованість підприємств має тенденцію до збільшення (сума збитків за 2008 р становила 185485,2 млн. грн., тоді як в 2018 р – вже 227005,7 млн. грн.). При цьому питома вага збиткових підприємств у 2008 році склав 39,9% від загального числа організацій, а в 2018 – 28,3% [25]. Позитивна тенденція процентного співвідношення на тлі загальної негативної ситуації пов'язана зі значним зменшенням кількості підприємств за останні 5 років.

Підсумовуючі проведеній аналіз наявною нормативної бази нами була зроблена спроба ідентифікувати етапи розвитку інституту банкрутства в Україні, які відбивалися у нормативних документах (таблиця 1).

Таблиця 1 – Етапи розвитку інституту банкрутства в Україні

№ етапу	Назва документа та основний зміст
1	2
Методичні рекомендації НБУ щодо застосування комерційними банками Закону України «Про банкрутство» від 21.07.94 р.	

1 етап	пункт 2	виявлення ознак неплатоспроможності підприємства, а саме наявності неплатоспроможності, при якій боржник неспроможний виконати свої платіжні зобов'язання, строк оплати яких настав; загроза неплатоспроможності, при якій боржник реально передбачає неможливість виконати платіжні зобов'язання своєчасно
Господарський кодекс України 2003 р.		
2 етап	Стаття 209	Норми, що визначають поняття неплатоспроможності та суб'єкта банкрутства.
	Стаття 210	Норми, що визначають поняття кредиторів та форми їх організації, а саме: юридичні або фізичні особи, а також органи доходів і зборів та інші державні органи, які мають підтверджені у встановленому порядку документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника.
	Стаття 211	Норми, що визначають заходи щодо запобігання банкрутству суб'єктів підприємництва.
	Стаття 212	Норми, що визначають процедури, що застосовуються до неплатоспроможного боржника. А саме: розпорядження майном боржника; мирова угода; санація (відновлення платоспроможності) боржника; ліквідація банкрута.
	Стаття 213	Норми, що визначають майнові активи боржника, за рахунок яких формується ліквідаційна маса.
	Стаття 214	Норми, що визначають основні засади та зміст державної політики з питань банкрутства.
	Стаття 215	Норми, що визначають відповідальність за порушення законодавства про банкрутство. Зокрема, суб'єктом підприємництва, тобто боржником, його засновниками (учасниками), власником майна, а також іншими особами, в тому числі за фіктивне банкрутство, приховування банкрутства або умисне доведення до банкрутства.
Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій по приховуванню банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства, 2010 р.		
3 етап		має чітку попереджальну базу, спрямовану на виявлення ознак неплатоспроможності підприємства: - боржник неспроможний виконати свої платіжні зобов'язання, строк оплати яких настав; - загроза неплатоспроможності, при якій боржник реально передбачає неможливість виконати платіжні зобов'язання своєчасно
	Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» Верховна Рада України від 22 грудня 2011 р.	
		до боржника і далі застосовуються, крім позасудової санації, наступні судові процедури банкрутства: розпорядження майном боржника, мирова угода, санація (відновлення платоспроможності) боржника, ліквідація банкрута
	Закон України «Про запобігання корупції» жовтень 2014 р.	
Стаття 12	Національне агентство запобігання корупції має затверджувати методологію оцінювання корупційних ризиків у діяльності органів публічної влади. (методика була затверджене No126 від 02.12.2016р.	
Кодекс України з процедур банкрутства. 2019 р.		
4 етап	Стаття 4.	Санація державних підприємств до відкриття провадження у справі про банкрутство здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, державних підприємств та інших джерел фінансування. Обсяг коштів для проведення санації державних підприємств за рахунок коштів державного бюджету щороку встановлюється законом про Державний бюджет України.

		встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності боржника - юридичної особи або визнання його банкрутом з метою задоволення вимог кредиторів, а також відновлення платоспроможності фізичної особи.
--	--	--

Джерело: складено автором

Висновки. Підводячи підсумок проведеному дослідженню слід зазначити, що розвиток інституту банкрутства за останні десятиліття трансформувався в бік розширення суб'єктів процедур банкрутства та посилення їх правової регламентації, доповнення прав та обов'язків кредиторів і боржника. А з прийняттям у 2019 році Кодексу України з процедур банкрутства знаходиться в стадії чергової трансформації. При цьому нова геополітична ситуація, ускладнення кон'юнктури на світових та вітчизняному ринках та інші деструктивні фактори ставлять перед інститутом банкрутства в Україні більш складні завдання. Тому, на нашу думку, існує необхідність врахування в подальшому вплив принаймні двох груп факторів: пов'язаних з підвищенням турбулентності зовнішнього середовища, а також розширенням та відмінностями вимог до обсягів і якості аналітичної інформації про стан проблемних суб'єктів (боржників) з боку зацікавлених осіб. Обґрунтування механізмів та інструментів вітчизняного інституту банкрутства, які б враховували зазначені аспекти вимагають подальших ґрунтовних досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. *Банкрутство підприємств будівельної галузі України: стан, проблеми і шляхи їх вирішення*: монографія; за заг. ред. В. М. Бабаєва. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 723 с.
2. Бірюков О.М. Транскордонні банкрутства: проблеми і шляхи розв'язання [Текст]: монографія / О. М. Бірюков. К.: Вид-во видавничо-поліграфічний центр Київський університет, 2008. 318 с.
3. Войнаренко М.П Троць І.В. Формування системи попередження, прогнозування і подолання банкрутства промислових підприємств. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2015. №4 (20). С. 272-278. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>.
4. Галенко О.М. Обліково-аналітичні аспекти банкрутства підприємств України: [монографія] / Галенко О.М. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
5. Головач К. С. Моделі оцінки ймовірності банкрутства у сільськогосподарських підприємствах та антикризовий менеджмент. Економічний форум. 2016. No 3. С. 189-195.
6. Єпіфанова І. М. Банкрутство підприємств: спектр невирішених проблем. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2017. № 1 (29). С. 55-63. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No1/55.pdf>

7. Ілкова Н.В. Макроекономічні аспекти функціонування інституту банкрутства. *Економічний простір*, 2018, (133).
8. Кодекс України з процедур банкрутства URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>
9. Лекарь С. І., Михальчук Н. М. Фіктивне банкрутство як загроза безпеці податково-боргових відносин. *Фінанси України*, №12. 2013. С. 33-41.
10. Матвійчук А.В. Нечіткі, нейромережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств. Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці: науково-аналітичний журнал. 2013. С.71-118.
11. Nosan N. Adapting of the European experience of the bankruptcy functioning in domestic practice. *Investments: practice and experience*, 2016, (18), 52-56.
12. Офіційний веб-портал «Судова влада України» URL: <http://court.gov.ua/>.
13. Панчук Л. В. Реорганізація ТНК як засіб запобігання банкрутству. Міжнародна економічна політика. 2012. У 2-х ч. Частина 1. С. 552-559
14. Підлипний, Ю. В. Особливості аналізу ймовірності банкрутства в умовах кризи. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*, 2017, 2(49), 254-258.
15. Продиус І. П. Формирование стратегии предотвращения банкротства на предприятии: Монографія / І. П. Продиус, А. А. Дорошук. - Одеса: НУВД, 2003. 136 с.
16. Проскуріна Н. М., Домашенко Ю. В. Фіктивне банкрутство як загроза економічній безпеці підприємства. *Науковий вісник*. 2011, № 2. С. 174–183.
17. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/conv/print>
18. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 18.01.2013 № 4212-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4212-VI>
19. Про запобігання корупції : Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1700- VII // Офіційний вісник України. 2014. № 85. Ст. 156.
20. Суббот А. Шляхи вдосконалення механізму процедури банкрутства в Україні на основі міжнародного досвіду [Електронний ресурс]. Віче. 2014. № 18. URL: <http://www.viche.info/journal/4414/>
21. Тамусієніні, Р., Демянчук, М., Коваль, В. Державне регулювання відносин у сфері банкрутства в національній економіці. *Економіка. Екологія. Соціум*. 2019. 3(4). 19-27.
22. Троц І. В. Статистичний огляд банкрутства українських підприємств: національний та регіональний аспект. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць*. 2014. Вип. 3 (54). С. 170-178.

23. Цар, О. Світовий досвід оздоровлення неплатоспроможних підприємств та можливості його застосування в Україні. Галицький економічний вісник. 2013. No 2(41). С. 34–42.
24. Храпкіна В. В., Чучко О. П. Адаптація світового досвіду антикризового управління в Україні. Технологический аудит и резервы производства –2015. N 1/7(21). С.42-49.
25. State Statistics Service of Ukraine. Electronic resource URL: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

REFERENCES:

1. *Bankrutstvo pidpriemstv budivelnoi haluzi Ukrainy: stan, problemy i shliakhy yikh vyrishennia* [Bankruptcy of Ukrainian Construction Industry Enterprises: Status, Problems, and Solutions]: monohrafiia; za zah. red. V. M. Babaieva. Kharkiv : KhNUMH im. O. M. Beketova, 2016. 723 p. [in Ukrainian]
2. Biryukov O.M. (2008) *Cross-border Bankruptcy: Problems and Solutions* [Transkordonna bankrutstva: problemy i shliakhy rozviazannia]: monograph / OM Biryukov. K .: Publishing and Printing Center of Kyiv University, 318 p.
3. Voynarenko M.P., Trotz I.V. (2015) Formation of the system of prevention, forecasting and overcoming of bankruptcy of industrial enterprises [Formuvannia systemy poperedzhennia, prohnozuvannia i podolannia bankrutstva promyslovykh pidpriemstv]. *Economy: the realities of time. Scientific journal.* No4 (20). С. 272-278. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>.
4. Galenko O.M. (2008) Accounting and analytical aspects of bankruptcy of Ukrainian enterprises [Oblikovo-analitychni aspekty bankrutstva pidpriemstv Ukrainy]: [monograph]. K .: KNEU, 264 p.
5. Golovach K. C. (2016) Models of estimation of bankruptcy probability in agricultural enterprises and crisis management [Modeli otsinky ymovirnosti bankrutstva u silskohospodarskykh pidpriemstvakh ta antykrizovyi menedzhment]. *Economic Forum.* No 3. P. 189-195.
6. Yepifanova I.M (2017) Bankruptcy of enterprises: the spectrum of unresolved problems. *Economics: realities of time. Scientific Journal.* 1 (29), 55-63. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No1/55.pdf> [in Ukraine]
7. Ilkova, N. (2018). Macroeconomic aspects of the bankruptcy institute's functioning. *Economic space*, (133). [in Ukraine]
8. Bankruptcy Code of Ukraine URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>
9. Lekar S. I., Mykhalchuk N. M. (2013) Fiktyvne bankrutstvo yak zahroza bezpetsi podatkovno-borhovykh vidnosyn [Fictitious bankruptcy as a threat to the security of tax and debt relations]. *Finansy Ukrainy*, №12. 33-41. [in Ukrainian]
10. Matviychuk A.V. (2013) Fuzzy, neural network and discriminant models for diagnosing bankruptcy of enterprises. *Neuro-fuzzy simulation technology in economics: a scientific-analytical journal.* (2), 71-118. [in Ukraine]

11. Nosan N. (2016). Adapting of the European experience of the bankruptcy functioning in domestic practice. *Investments: practice and experience*, (18), 52-56. [in Ukraine]
12. Official web-portal "Judiciary of Ukraine" URL: <http://court.gov.ua/>. [in Ukraine]
13. Panchuk L.V. (2012) Reorganization of TNCs as a Means of Bankruptcy Prevention [Reorhanizatsiia TNK yak zasib zapobihannia bankrutstvu]. *International economic policy*. Part 1. P. 552-559
14. Podlipny, Yu. V. (2017). Features of the analysis of the probability of bankruptcy in a crisis [Osoblyvosti analizu ymovirnosti bankrutstva v umovakh kryzy]. *Uzhgorod University Scientific Bulletin. Economics Series*, 2(49), 254-258.
15. Prodius I.P. & Doroshuk A.A. (2003) Formirovnaya strategies of bankruptcy prevention at the enterprise [Formyrovnyaye stratehyy predotvrashchennia bankrotstva na predpriiatyy]: Monograph. Odessa: Ministry of Internal Affairs, 136 p.
16. Proskurina N. M., Domashenko Yu. V. (2011) Fiktyvne bankrutstvo yak zahroza ekonomichnii bezpetsi pidpriemstva [Fictitious bankruptcy as a threat to the economic security of the enterprise.]. *Naukovyi visnyk*. № 2. 174–183. [in Ukrainian]
17. On restoration of the debtor's solvency or bankruptcy: Law of Ukraine of May 14, 1992 No 2343-XII. Information of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/conv/print>
18. On the resumption of the debtor's solvency or bankruptcy: Law of Ukraine of January 18, 2013 No 4212-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4212-UI>
19. On the Prevention of Corruption: Law of Ukraine of October 14, 2014 No 1700-VII // Official Journal of Ukraine. 2014. No 85. Art. 156.
20. Subbot, A. (2014). Ways to Improve the Mechanism of Bankruptcy Procedure in Ukraine on the Basis of International Experience. *Viche*, (18), 24-28. URL: <http://www.viche.info/journal/4414/> [in Ukraine]
21. Tamusienini, R., Demianchuk, M., Koval, V. (2019) State regulation of bankruptcy relations in the national economy [Derzhavne rehuliuвання vidnosyn u sferi bankrutstva v natsionalnii ekonomitsi]. *Economy. Ecology. Socium*. 3(4). 19-27. [in Ukraine]
22. Trots, I. (2014). Statistical review of bankruptcy of Ukrainian enterprises: national and regional aspects. *Socio-Economic Research Bulletin*, (3), 170-178. [in Ukraine]
23. Tsar, O. (2013) World experience of recovery of insolvent enterprises and possibilities of its application in Ukraine [Svitovyi dosvid ozdorovlennia neplatospromozhnykh pidpriemstv ta mozhyvosti yoho zastosuvannia v Ukraini]. *Galician Economic Bulletin*. No 2(41), 34–42. [in Ukraine]
24. Khrapkina V.V., Chuchko O.P. (2015) Adaptation of the world experience of crisis management in Ukraine [Adaptatsiia svitovoho dosvidu antykryzovoho upravlinnia v Ukraini]. *Technological audit and production reserves*. N 1/7(21), 42-49. [in Ukraine]
25. State Statistics Service of Ukraine. Electronic resource URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК: 332.12:330.15

**ОЦІНКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ У
КОНТЕКСТІ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ**

DOI 10.32782/2224-6282/152-9

JEL: O52, Q10, R10

Потапенко Т. П.*Черкаський державний технологічний університет*

У статті запропоновано визначення для характеристики економічного потенціалу сільськогосподарської галузі регіону, зокрема як сукупність економічних ресурсів та здатність їх ефективно акумулювати і використати суб'єктами економічних відносин адміністративно-територіального утворення, які провадять господарську діяльність з виробництва та переробки власної сільськогосподарської продукції, що у кінцевому результаті забезпечує соціально-економічний розвиток відповідного регіону. Зазначено роль сільськогосподарського потенціалу регіону у контексті діагностики економічного потенціалу сільськогосподарської галузі на рівні регіону. Представлено структурно-логічну схему взаємозв'язку між даними категоріями. Зазначено наступні відмінності між термінами: сільськогосподарський потенціал регіону характеризує регіон, зважаючи на стан володіння наявними та перспективами залучення необхідних ресурсів для ведення сільськогосподарської діяльності, а друга категорія зорієнтована на економічну доцільність використання наявних та можливості залучення ресурсів для ведення сільськогосподарської діяльності у регіоні. Запропоновано виокремлювати в оцінці сільськогосподарського потенціалу регіону наступні складові потенціали: природній, виробничо-господарський, фінансово-інвестиційний, науково-інноваційний, трудовий та потенціал якості життя у сільській місцевості. Показники згруповано в шість інтегральних показників та порівняно з інтегральними показниками відповідних середніх значень по Україні (розраховано темпи приросту за кожен рік). Розглянуто динаміку показників, які характеризують запропоновані для оцінювання складові сільськогосподарського потенціалу, на прикладі Черкаського регіону. Виявлено, що Черкаський регіон володіє сприятливими умовами для ведення сільського господарства: значна частка капітальних інвестицій на розвиток галузі, висока концентрація навчальних та науково-дослідних установ, вище середнього по Україні рівень заробітної плати у галузі. Встановлено, що зважаючи на високу частку ріллі, родючість ґрунтів переважаючою є галузь рослинництва.

Ключові слова: потенціал; сільськогосподарський потенціал; економічний потенціал; регіон

© Потапенко Т. П., 2019

UDC: 332.12:330.15

AGRICULTURAL POTENTIAL ASSESSMENT IN THE CONTEXT OF DIAGNOSTICS OF THE AGRICULTURAL INDUSTRY ECONOMIC POTENTIAL IN CHERKASSY REGION

DOI 10.32782/2224-6282/152-9

JEL: O52, Q10, R10

Potapenko T.*Cherkasy State Technological University*

The definitions for characterizing the economic potential of region agricultural sector have been proposed, in particular as a set of economic resources and the ability to effectively accumulate and use subjects of economic relations of administrative-territorial entity that conduct economic activities in production and processing of their own agricultural products, which ultimately result ensures the socio-economic development of the region concerned. The role of region agricultural potential in the context of diagnostics of agricultural sector economic potential at regional level is outlined. A structural and logical diagram of the relationship between these categories is presented. The following distinctions are made between the terms: the agricultural potential of the region is characterized by the region, given the state of ownership of available resources and the prospects of attracting the necessary resources for agricultural activities, and the second category is focused on the economic feasibility of using available and the possibility of attracting resources for agricultural activities in the region. Structural-logical relationship between these categories is presented. The following distinctions between terms have been noted: the agricultural potential characterizes region, taking into account state of ownership of available resources and prospects of attracting the necessary resources for agricultural activities, and the second category is focused on the economic feasibility of using possibility of attracting resources for agricultural activities in region. It has been proposed to highlight the following potentials in assessment of agricultural potential of region: natural, industrial, economic, financial-investment, scientific-innovative, labor and quality of life in rural areas potential. The indicators are grouped into six integral indicators and compared to integrated indicators of corresponding average values in Ukraine (the growth rates for each year are calculated). The dynamics of the indicators characterizing the agricultural potential components proposed for evaluation, based on the example of Cherkassy region. Results of the survey identified trends that Cherkassy region has favorable conditions for agriculture: a significant share of capital investment, high concentration of educational and research institutions, high wages level. Due to high share of arable land, soil fertility crop sector is dominant in the region. There was established that, due to the high share of arable land, soil fertility is predominant in the field of crop production.

Keywords: potential; agricultural potential; economic potential; region

Актуальність. В умовах динамічного соціально-економічного середовища дослідження економічного потенціалу набуває дедалі більшої актуальності, оскільки допомагає окреслити сильні та слабкі сторони, визначити можливості подальшого розвитку досліджуваного об'єкта національної економіки. Особливо це стосується економічного потенціалу пріоритетних галузей економіки, однією з яких як для України в цілому, так і для Черкаського регіону, зокрема, є сільськогосподарська. Економічний потенціал сільськогосподарської галузі Черкаського регіону є комплексом різноманітних потенціалів, які характеризують рівень залучення та використання економічних благ у сільськогосподарській галузі на рівні регіону для забезпечення соціально-економічних потреб останнього. Однак, ефективне дослідження економічного потенціалу сільськогосподарської галузі регіону не можливе без оцінки сільськогосподарського потенціалу регіону, що перебуває в першооснові даного дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Дослідженню соціально-економічного розвитку регіону, зокрема його економічного потенціалу, присвячено праці: М. В. Макаренка, Н. В. Сментиної. Значна частина дослідників розглядає у своїх роботах окремі складові сільськогосподарського потенціалу, зокрема: З. Рижок, А. М. Пугач, А. В. Ключник. Однак, маловивченою залишається сфера дослідження теоретико-методологічного характеру сільськогосподарського потенціалу регіону.

Метою даного дослідження є обґрунтування доцільності застосування запропонованого підходу оцінювання сільськогосподарського потенціалу регіону на прикладі Черкаського регіону у контексті діагностики економічного потенціалу сільськогосподарської галузі регіону на сучасному етапі розвитку.

Виклад основних результатів дослідження. Традиційно, під категорією «економічний потенціал регіону» розуміють «сукупність потенціалів регіону, залежно від особливостей розвитку території регіону, а також відповідних механізмів і часу їх залучення в господарський оборот з метою підвищення рівня конкурентоспроможності й соціально-економічного розвитку регіону» [1, с. 13], з метою «забезпечення виробництва максимально можливого обсягу матеріальних послуг, відповідних потребам суспільства на даному етапі його розвитку» [2, с. 218].

Що стосується терміну «економічний потенціал сільськогосподарської галузі регіону», він є менш дослідженим серед науковців. Існуючі напрацювання спрямовано на вивчення окремих

складових, зокрема: фінансового, ресурсного (зокрема, земельного), виробничого, експортного та інших потенціалів. У той же час, при дослідженні потенціалу сільськогосподарської галузі на регіональну рівні можна зустріти наукові праці, зорієнтовані на визначення подібних, проте не тотожних категорій, таких як: економічний потенціал сільськогосподарських підприємств, потенціал сільськогосподарського виробництва (З. Рижок) [3, с. 175], економічний потенціал сільських територій (А. В. Ключник, А. М. Пугач, А. В. Мовчанюк) [4, с. 170-171; 5, с. 9-10; 6, с. 437-438].

Враховуючи розглянуті наукові підходи щодо дослідження сутності потенціалу сільськогосподарського виробництва на рівні окремих територіальних утворень та окремо економічного потенціалу сільських територій, запропоновано визначення для характеристики економічного потенціалу сільськогосподарської галузі регіону, під яким варто розуміти сукупність економічних ресурсів та здатність їх ефективно акумулювати і використати суб'єктами економічних відносин певного адміністративно-територіального утворення, які провадять господарську діяльність з виробництва (вирощування) та переробки власної сільськогосподарської продукції, що у кінцевому результаті забезпечує соціально-економічний розвиток відповідного регіону.

Забезпечення соціально-економічного розвитку регіону завдяки використанню потенціалу сільськогосподарської галузі є комплексним завданням, яке включає збільшення валового регіонального продукту, зростання обсягів торгівлі та надходжень до місцевого бюджету, підвищення інвестиційної привабливості регіону, створення робочих місць у сільськогосподарській та пов'язаних з нею галузях народного господарства (переробна промисловість, торгівля, транспорт тощо), розвиток підприємництва, покращення (мінімізація негативного впливу) стану екології тощо. У контексті діагностики економічного потенціалу сільськогосподарської галузі на рівні регіону важливу роль відіграє врахування сільськогосподарського потенціалу регіону (рис. 1).

На думку автора, сільськогосподарський потенціал регіону, як і економічний потенціал сільськогосподарської галузі регіону, необхідно розглядати та оцінювати як сукупність різноманітних характеризуючи показників, які запропоновано згрупувати у наступні потенціали: природній, виробничо-господарський, фінансово-інвестиційний, науково-інноваційний, трудовий та потенціал якості життя у сільській місцевості. При цьому, якщо сільськогосподарський потенціал регіону характеризує регіон, зважаючи на стан володіння наявними та перспективами залучення необхідних ресурсів для ведення

сільськогосподарської діяльності, то друга категорія зорієнтована на економічну доцільність використання наявних та можливості залучення ресурсів для ведення сільськогосподарської діяльності у регіоні. Тому, процес діагностики економічного потенціалу сільськогосподарської галузі доцільно розпочати з оцінювання сільськогосподарського потенціалу регіону, що дозволяє виявити існуючі тенденції розвитку сільського господарства, галузеву специфіку виробництва, сильні та слабкі сторони та порівняти з базовим періодом або іншими регіонами.

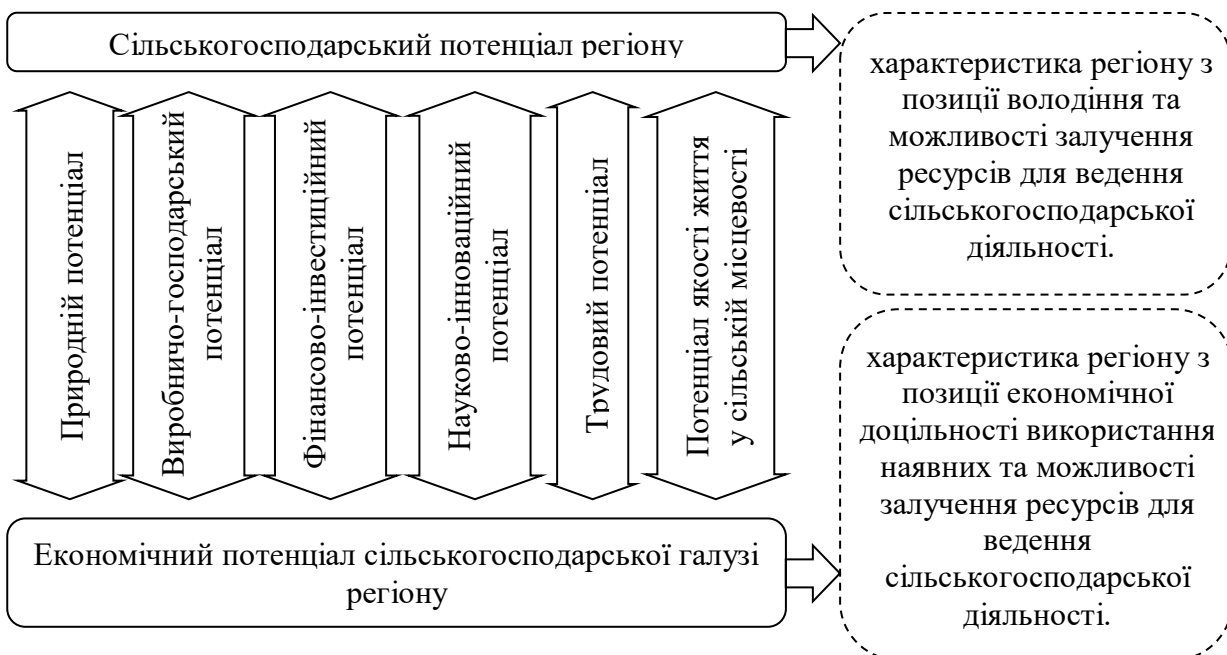


Рис. 1 Структурно-логічна схема взаємозв'язку між категоріями «сільськогосподарський потенціал» та «економічний потенціал сільськогосподарської галузі»
Джерело: складено автором

Розглянемо більш детально показники, які характеризують запропоновані для оцінювання складові сільськогосподарського потенціалу регіону. Головним засобом виробництва галузі сільського господарства, що відрізняє її з поміж інших видів економічної діяльності, є земля. Саме тому, дослідження природного потенціалу зосереджене на оцінці рівня забезпечення регіону землями сільськогосподарського призначення, їх структурі та якості (ріллі для галузі рослинництва та пасовищ і сіножатих – для тваринництва). Спираючись на дані міркування, визначено наступні індикатори оцінювання природного потенціалу, зокрема: частка земель у загальнодержавному значенні, інтенсивність та раціональність використання земель, рівень пошкодження посівних площ (шкідниками, посухою), рівень використання меліорованих земель та рівень збагачення (виснаження) ґрунтів.

Виробничо-господарський потенціал, який характеризує виробничий процес з позиції рівня забезпечення сільськогосподарської галузі регіону основними матеріальними оборотними коштами, технікою сільськогосподарського призначення та доступом до складських приміщень для збереження вирощеної продукції, запропоновано оцінювати за такими показниками, як: рівень сировинного, технічного та складського забезпечення. Не менш важливим є фінансово-інвестиційний потенціал, який розкривається через абсолютну та відносну капіталоемність галузі, доступ до кредитних ресурсів і рівень страхового покриття.

Науково-інноваційний потенціал, як перспектива та можливість інтенсивного розвитку галузі, її виходу на новітній щабель розвитку, характеризується такими показниками, як: чисельність науково-дослідницьких кадрів, фінансування наукових досліджень та розробок; охоплення вищою спеціалізованою освітою.

Рівень забезпечення регіону трудовими ресурсами (працівниками), готовими за відповідних умов вкласти у сільськогосподарське виробництво свої час, зусилля та вміння, визначає трудовий потенціал. Для оцінки даного потенціалу обрано наступні показники: землезабезпечення сільського населення, трудозабезпечення землі, рівень освіченості сільського населення, рівень старіння сільського населення. Потенціал якості життя у сільській місцевості вказує на наявність умов, які приваблюють та створюють сприятливе середовище для проживання на даній території, та складається з наступних показників: рівень соціальної інфраструктури, перспективи для молоді, рівень безпеки життя та праці.

Використовуючи офіційні статистичні дані, обчислено перераховані показники оцінювання сільськогосподарського потенціалу регіону на прикладі Черкаської обл., яка, зважаючи на структуру виробництва, належить до аграрно-промислового регіону (за результатами 2018 р. частка сільськогосподарської та промислової продукції у структурі ВРП області склала 27 % та 26 % відповідно) [7].

Для зручності оцінювання показники згруповано в шість інтегральних показників (які характеризують відповідні складові загального сільськогосподарського потенціалу) та порівняно з інтегральними показниками відповідних середніх значень по Україні (розраховано темпи приросту за кожен рік). Зважаючи на відмінності у веденні господарства, природний та виробничо-господарський потенціали розраховано окремо для галузей тваринництва та

рослинництва. Інтегральний показник відповідного потенціалу (Y_j) визначено за формулою 1 [8, с. 235].

$$Y_j = \frac{1}{n} (\sum y_{ij}) \quad (1),$$

де y_{ij} – стандартизоване значення i -го показника – складової потенціалу;

n – кількість показників, за якими проводилися розрахунки.

Результати розрахунків представлено у табл. 1.

Таблиця 1 – Динаміка інтегрального показника сільськогосподарського потенціалу Черкаського регіону за 2012-2018 рр, пункти

Назва потенціалу	Рік							Абсолютне відхилення, 2018/2012
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Рослинництво								
Природний	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,26	0,22
Виробничо-господарський	0,94	0,77	0,89	0,81	0,76	0,73	0,66	-0,28
Тваринництво								
Природний	-0,35	-0,40	-0,45	-0,45	-0,39	-1	1,04	-0,69
Виробничо-господарський	0,18	0,17	0,17	0,19	0,14	0,37	0,42	-0,24
Сільське господарство (спільне)								
Фінансово-інвестиційний	1,19	1,22	1,27	0,93	0,80	0,57	1,24	0,05
Науково-інноваційний	1,05	1,1	1,1	1,1	1,1	1,05	1,05	0,01
Трудовий	1,24	1,13	1,08	1,27	1,3	1,43	1,43	0,19
Потенціал якості життя у сільській місцевості	1,75	1,78	1,64	1,96	1,90	2,1	2,1	0,35

Джерело: побудовано автором за даними [7; 9]

Результати оцінювання вказують на те, що Черкаський регіон володіє сприятливими умовами для розвитку рослинництва. Так, 88 % сільськогосподарських земель регіону складає рілля. До того ж, майже чверть продукції рослинництва (23,2 %) вирощується сільськими домогосподарствами області. Підтвердженням переважаючої схильності господарств населення області виробляти продукцію рослинництва порівняно з тваринництвом є обсяг сільськогосподарської продукції у розрахунку на 100 га угідь. Так, сільськими домогосподарствами зі 100 га угідь зібрано 729,6 тис. грн. продукції рослинництва, що на 53,1 тис. грн.

більше проти результатів відповідної діяльності підприємств, в той час, котрими виготовлено 459,8 тис. грн. продукції тваринництва зі 100 га землі, що на 25 % більше за аналогічні показники домогосподарств [7].

Це досить суттєві показники, котрі характеризують господарства населення Черкаської обл., як важливих учасників сільськогосподарського сектору економіки у галузі рослинництва. Їх вклад у загальному обсязі вирощування сільськогосподарських культур області визначається наступними частками: сільськими домогосподарствами виготовлено 96,5 % картоплі, 83,4 % плодових та ягідних культур, 74,4 % овочевих культур, 11,7 % зернових та зернобобових культур [7].

На думку автора, дана ситуація, у першу чергу, зумовлена необхідністю залучення значного обсягу людської праці, зокрема, у вирощуванні овочевих, плодових та ягідних культур. З одного боку, це створює додаткові витрати на оплату найманої праці, а з іншого – продуктивність праці у господарствах населення є вищою порівняно з сільськогосподарськими підприємствами завдяки реалізації першими особистого інтересу у реалізації раціонального та ефективного виробничого процесу. По-друге, нестача робочих місць та надлишок робочої сили у сільських місцевостях перетворюють натуральне виробництво сільгосппродукції на особистих ділянках джерелом отримання доходів. По-третє, сільські домогосподарства мають конкурентну перевагу перед суб'єктами підприємництва за рахунок спроможності реалізовувати продукцію за відносно нижчими ринковими цінами.

На противагу, галузь тваринництва є менш привабливою для господарств населення, які не мають необхідного технічного, фінансового та інформаційного забезпечення. Сільськогосподарські підприємці також виявляють низьку зацікавленість у здійсненні діяльності пов'язаної з тваринництвом через високий рівень фінансових та матеріальних затрат, у результаті чого відбувається скорочення чисельності поголів'я худоби у їх користуванні.

Висновки. Діагностика економічного потенціалу сільськогосподарської галузі регіону потребує, перш за все, дослідження та оцінювання сільськогосподарського потенціалу, як характеристики регіону з позиції володіння та можливості залучення ресурсів для ведення сільськогосподарської діяльності. Запропонований підхід оцінювання сільськогосподарського потенціалу регіону передбачає дослідження шести основних складових потенціалів: природнього, виробничо-

господарського, фінансово-інвестиційного, науково-інноваційного, трудового та потенціалу якості життя у сільській місцевості.

За результатами дослідження було виявлено, що Черкаський регіон володіє сприятливими умовами для ведення сільського господарства: значна частка капітальних інвестицій на розвиток галузі, висока концентрація навчальних та науково-дослідних установ, вище середнього по Україні рівень заробітної плати у галузі. Зважаючи на високу частку ріллі, родючість ґрунтів переважаючою є галузь рослинництва. Перспективою подальших досліджень є виявлення перспектив розвитку галузі тваринництва у Черкаському регіоні та покращення умов ведення рослинництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Макаренко М. В. Економічний потенціал регіону як основа його розвитку. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2017. № 34. С. 12-18.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. Ред. рада: Б. Д. Гаврилишин та ін. Київ: Академія; Тернопіль: Акад. нар. хоз-ва, 2002. 864 с.
3. Рижок З. Економічний потенціал земельних ресурсів в умовах ринкових трансформацій. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. 2015. № 22 (2). С. 175-180.
4. Пугач А. М. Основні положення механізму відтворення людських ресурсів в процесі забезпечення розвитку аграрного потенціалу України. Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління. 2015. Вип. 2. С. 167-174.
5. Ключник А. В. Формування та розвиток економічного потенціалу сільських територій України: монографія. Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2011. 468 с.
6. Мовчанюк А.В. Особливості соціально-економічного розвитку сільських територій. Черкаської області. Економіка і суспільство. 2017. № 8. С. 436-441.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Сментина Н. В. Оцінка рівня соціально-економічного розвитку регіонів за результатами реалізації стратегічних планів. Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія: економіка. 2014. Том 19. Випуск 3/1. С. 233-237.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики у Черкаській області. URL: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua>

REFERENCES:

1. Makarenko, M. V. (2017). Ekonomichnyi potentsial rehionu yak osnova yoho rozvytku [Economic potential of region as basis for its development]. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnogo tekhnichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*. Vol. 34. Pp. 12-18. [in Ukrainian].
2. Havrylyshyn, B. D. (2002). *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic encyclopedia]. (Vols. 1-3). Kyiv : Akademiia ; Ternopil : Akad. nar. khoz-va. [in Ukrainian].
3. Ryzhok, Z. (2015). Ekonomichnyi potentsial zemelnykh resursiv v umovakh rynkovykh transformatsii [Economic potential of land resources in conditions of market transformations]. *Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarynogo universytetu. Serii : Ekonomika APK*. Vol. 22(2). Pp. 175-180. [in Ukrainian].
4. Puhach, A. M. (2015). Osnovni polozhennia mekhanizmu vidtvorennia liudskykh resursiv v protsesi zabezpechennia rozvytku ahrarynogo potentsialu Ukrainy [Main aspects of human resources reproduction mechanism in development of Ukrainian agrarian potential]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu tsyvilnoho zakhystu Ukrainy. Serii : Derzhavne upravlinnia*. Vol. 2. Pp. 167-174. [in Ukrainian].
5. Kliuchnyk, A. V. (2011). *Formuvannia ta rozvytok ekonomichnoho potentsialu silskykh terytorii Ukrainy: monohrafiia* [Formation and development of economic potential of Ukrainian rural territories: monograph]. Mykolaiv: Dyzain ta polihrafiia. [in Ukrainian].
6. Movchaniuk, A. V. (2017). Osoblyvosti sotsialno-ekonomichnoho rozvytku silskykh terytorii Cherkaskoi oblasti [Features of socio-economic development of Cherkassy region rural areas]. *Ekonomika i suspilstvo*. Vol. 8. Pp. 436-441. [in Ukrainian].
7. Ofitsiinyi sait Derzhavnogo komitetu statystryky Ukrainy [Official site of State Statistics Committee of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 20 September 2019). [in Ukrainian].
8. Smentyna, N. V. (2014). Otsinka rivnia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv za rezultatamy realizatsii stratehichnykh planiv [Assessment of regions' socio-economic development level on results of strategic plans implementation]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu imeni I.I. Mechnykova. Serii: ekonomika*. Vol. 19 (3/1). Pp. 233-237. [in Ukrainian].
9. Ofitsiinyi sait Holovnoho upravlinnia statystryky u Cherkaskii oblasti [Official site of Main Department of Statistics in Cherkassy region]. www.ck.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ck.ukrstat.gov.ua> (accessed 20 September 2019). [in Ukrainian].

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 338.262.8

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ
СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

DOI 10.32782/2224-6282/152-10

JEL: L20, L60

**Верескун М. В., д.е.н.,
Колосок В. М., д.е.н.,***Приазовський державний технічний університет***Захаров С. В. к.т.н.,***Заступник міського голови м. Маріуполя*

Метою роботи є розробка методичних рекомендацій щодо формування і реалізації стратегії системної трансформації вітчизняних промислових підприємств. Для досягнення мети дослідження використовувалися методи системного аналізу, сучасні концепції управління виробництвом, аналізу та синтезу, дедукції та індукції, порівняння. Основними результатами дослідження є основні підходи до організації процесу системної трансформації, до яких віднесені трансформація «по дрібницях» та комплексний підхід до трансформації. Також в роботі сформульовані вимоги щодо рівня готовності промислового підприємства до системної трансформації. Перед початком проведення системної трансформації на промисловому підприємстві мають бути: зв'язок стратегії з цілями підприємства; інвестування має проводитись лише у необхідні технології; надважливою є підтримка трансформаційних процесів з боку топ-менеджменту; має бути забезпечене ефективне використання накопиченої інформації та відбуватися постійний перегляд стратегії трансформації. Важливим результатом досліджень є основні заходи, що мають бути виконані в процесі системної трансформації. До переліку основних заходів віднесені: реформування корпоративної культури, кардинальна зміна бізнес моделі, оптимізація внутрішніх бізнес-процесів на основі ІТ-технологій та автоматизація взаємодії з клієнтами, постачальниками і партнерами. Крім того, в роботі виявлено основні перешкоди, які виникають перед підприємствами в процесі реалізації системної трансформації. Основним з них є: успадкована інфраструктура, нестача навичок, небажання цифрових змін або неготовність до них, швидкі темпи змін, відсутність узгодження з бізнес цілями, проблеми безпеки. Також в роботі запропоновані шляхи подолання названих перешкод. Отримані результати можуть бути використані для підвищення ефективності процесу формування стратегії системної трансформації промислових підприємств, а також під час організації процесу її проведення. Перспективним напрямком подальших досліджень є адаптація і конкретизація розроблених рекомендацій з урахуванням специфіки окремих галузей та особливостей конкретних промислових підприємств.

Ключові слова: методичні засади; системна трансформація; стратегія; вітчизняні промислові підприємства; підходи до системної трансформації

UDC 338.262.8

METHODICAL FUNDAMENTALS FOR THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF THE SYSTEMAL TRANSFORMATION STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

DOI 10.32782/2224-6282/152-10

JEL: L20, L60

**Vereshkun M., Dr. of Econ. Sc.,
Kolosok V., Dr of Econ. Sc.,
Pryazovskyi State Technical University
Zakharov S., Ph.D. in Technics,
*Deputy Mayor of Mariupol***

The purpose of the work is to develop methodological recommendations for the formation and implementation of the strategy of systematic transformation of domestic industrial enterprises. Methods of system analysis, modern concepts of production management, analysis and synthesis, deduction and induction, comparison were used to achieve the purpose of the study. The main results of the study are the basic approaches to organizing the process of systemic transformation, which include transformation "on the small things" and a comprehensive approach to transformation. Requirements for the level of readiness of an industrial enterprise for system transformation have been also formulated. Before undertaking a system transformation at an industrial enterprise, there should be: the connection of the strategy with the goals of the enterprise; investments should be made only in the necessary technologies; it is essential to support transformation processes by top management; the accumulated information must be effectively used and the transformation strategy constantly reviewed. An important result of the research is the main steps that must be taken in the process of systemic transformation. The main activities include: corporate culture reform, a radical change in business model, optimization of internal business processes based on IT technologies and automation of interaction with customers, suppliers and partners. In addition, the main obstacles that arise for enterprises in the implementation of system transformation have been identified. The main ones are: legacy infrastructure, lack of skills, unwillingness or unpreparedness for digital change, rapid pace of change, lack of alignment with business goals, security issues. The paper also proposes ways to overcome these obstacles. The results obtained can be used to increase the efficiency of the process of forming a systematic transformation strategy of industrial enterprises, as well as to organize the process of its implementation. A promising direction for further research is the adaptation and concretization of the developed recommendations, taking into account the specifics of individual industries and the characteristics of specific industrial enterprises.

Keywords: methodical foundations; system transformation; strategy; domestic industrial enterprises; approaches to system transformation

Актуальність. Нагальною необхідністю для вітчизняних промислових підприємств є усвідомлення необхідності постійного удосконалення бізнесу, підвищення рівня його ефективності. Пошук можливостей, прийомів і заходів, систем і методологій кардинального

підвищення ефективності має стати однією з постійних функцій і бути включеною в бізнес-модель діяльності промислових підприємств.

Сучасні тенденції розвитку світової економіки визначено Четвертою індустріальною революцією, яка все більше набирає обертів. Роботизація виробництв суб'єктів господарської діяльності – це реальність сьогодення в розвиненому світі, який стає все більш щільним та інтегрованим, завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу. Ці процеси є поштовхом для системної трансформації суб'єктів господарювання, яка стає не просто умовою їхнього подальшого розвитку, а нагальною необхідністю, яка забезпечує можливість на рівних приймати участь у конкурентній боротьбі на глобальних ринках товарів і послуг. Така ситуація змінює підходи не тільки до стратегічного управління загалом, а й до розроблення та формування трансформаційних стратегій зокрема.

Слід також зауважити, що трансформаційні процеси в середовищі розвинених країн із коректними ринковими умовами є запорукою еволюційного розвитку соціально-економічних систем і сприймаються без особливих заперечень. Проте, переважна більшість сучасних промислових підприємств в економіці України зобов'язані своєю появою революційним процесам стрімкого переходу від соціалістичних соціально-економічних відносин до капіталістичних. Вже неодноразово відзначалося, що інструментарій, який був використаний для реалізації цих системних перетворень, а саме, приватизація, реформування, реорганізація, реструктуризація, санація, модернізація та інші – не дали бажаних результатів. Головною причиною цього вважається наявність великої кількості системних проблем вітчизняних підприємств, а також відсутність адекватної методології їх еволюційного подолання. Дуже суттєвий негативний вплив на ситуацію спричинила геополітична криза та військові дії на сході України, які призвели до розриву великої кількості економічних зв'язків, втрати традиційних ринків збуту та переорієнтації економіки на європейські ринки, для яких переважна більшість промислових підприємств України не може запропонувати конкурентоспроможних товарів та послуг.

Отже, дослідження в галузі розробки методичних рекомендацій щодо організації процесу системної трансформації вітчизняних промислових підприємств стають особливо актуальними саме сьогодні, коли трансформаційні процеси, які мають на меті перехід до Четвертої індустріальної революції, значно пришвидшуються під тиском геополітичних проблем і військових конфліктів.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Питанню стратегічного управління підприємствами, зокрема розробленню та реалізації їх трансформаційних стратегій, присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: В. С. Пономаренка, З. Є. Шершньової, С. В. Оборської, Л. Д. Заблудської, О. І. Пушкаря, В. Д. Немцова, Л. Є. Довгань, П. М. Кобзева, Д. Аакера, М. І. Круглова, І. Ансоффа, А. Томпсона, Дж. Стрікланда, Г. Мінцберга, Дж. Б. Куїнна, С. Гошала та ін. Названі вчені зробили вагомий внесок у розвиток теорії та практики стратегічного управління підприємствами, зокрема в питання розроблення, формування та реалізації трансформаційних стратегій.

Проте, переважна більшість авторів ставить знак рівняння між західною фірмою та вітчизняним промисловим підприємством, не беручи до уваги значні системні відмінності як у внутрішній структурі, так і у зовнішніх процесах, що чинять безпосередній вплив на їх формування і розвиток. Наявність цих відмінностей призводить до того, що застосування у вітчизняній практиці ряду апробованих у розвинутих економічних системах положень не призводить до бажаних результатів, що актуалізує розгляд питань, пов'язаних з формуванням та впровадженням стратегій системної трансформації саме вітчизняних промислових підприємств.

Метою роботи є розробка методичних рекомендацій щодо формування і реалізації стратегії системної трансформації вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основних результатів дослідження. Само поняття «трансформація» в його економічному розумінні було достатньо повно досліджено Є.А.Івченко. Відповідно до результатів зазначеного дослідження «трансформація позначає якісні перетворення або становлення економічної системи різного масштабу, що дозволяє перехід на новий рівень функціонування і розвитку системи, який здійснюється послідовно та безперервно на всіх рівнях економічної системи» [1].

Проте, наведене визначення залишає відкритим питання щодо напрямів такого перетворення стосовно промислових підприємств, а також щодо підходів до управління цими процесами. Вважаємо, що в умовах глобалізації і політичного курсу України на інтеграцію у європейські економічні структури основним напрямом трансформації має стати доведення стану всіх систем промислового підприємства до такого рівня, який буде відповідати сучасним тенденціям розвитку світової економіки і дозволить йому витримувати глобальну конкуренцію на світовому ринку.

Визначальною рисою сьогоднішнього етапу розвитку світової економіки є те, що умови взаємодії штучно створених людиною суб'єктів господарювання та сама їх внутрішня структура визначаються вже не стільки тим, що все знаходиться у постійному русі і постійно змінюється, а тим, що кількість накопичених людиною знань і створених технологій сформувала передмови для початку 4-ї індустріальної революції, яка не просто змінює «правила та умови гри», а призводить до зміни самого типу цивілізації [2].

У своїй роботі К. Шваб визначив основні рушійні фактори 4-ї індустріальної революції, систематизувавши їх за трьома ключовими блоками:

- фізичний блок: безпілотні транспортні засоби, 3-D друк, передова робототехніка, нові матеріали;

- цифровий блок: Інтернет речей, який має під собою взаємодію між речами (продуктами, послугами, містами та ін.) та людьми, яке забезпечується взаємопов'язаними технологіями та різноманітними платформами;

- біологічний блок: інновації в біологічній сфері, зокрема в генетиці, що дає можливість створювати генетично модифіковані рослини та тварин, а також створення клітин дорослих організмів, включно людей [3].

На нашу думку, головною особливістю цих факторів є те, що всі вони стають можливими завдяки активному використанню ІТ-технологій. При чому це стосується кожного з блоків. Іншими словами, одною з основних передумов початку 4-ї індустріальної революції стає відповідний рівень розвитку ІТ-технологій і всієї супутньої інфраструктури.

Навіть експрес аналіз стану відповідності вітчизняних промислових підприємств новим вимогам свідчить про їх неготовність, за рідкими винятками, до конкурентної боротьби за ринки товарів і ресурсів. Так, менш ніж 1% українських товарів та послуг є конкурентоспроможним у світовому ринковому середовищі, а Україна посіла 83 місце у рейтингу глобальної конкурентоспроможності у 2018 році [4].

Тому для вітчизняних підприємств мова має йти не про розвиток, а про системну трансформацію, методологічною основою якої має стати відповідна стратегія системної трансформації промислових підприємств.

Як вже підкреслювалось, в основі стратегії системної трансформації має бути якомога швидша ІТ-трансформація, спрямована на використання високих технологій для кардинального підвищення продуктивності вітчизняних промислових підприємств. Досягнення у цій галузі докорінно змінюють процеси управління бізнесом, дають можливість

швидше формувати найбільш привабливі конкурентні пропозиції, змінюють підходи до роботи з персоналом та до обслуговування клієнтів. Результати останніх досліджень свідчать, що компанії, які пройшли ІТ-трансформацію, є на 26% прибутковішими, аніж їх основні конкуренти в галузі, а їх ринкова вартість є на 12% вищою [5].

Наведені данні свідчать, що системна трансформація стає необхідною умовою подальшого розвитку промислових підприємств. Вже сьогодні існування промислових підприємств без застосування цифрових технологій є неможливим. І в подальшому тенденція буде тільки посилюватись, призводячи до повної цифровізації бізнес-ресурсів. Неодноразово доведено, що використання цифрових технологій на промислових підприємствах призводить не тільки до суттєвого підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів, а й до збільшення продуктивності самих підприємств. Важливо розуміти, що системна трансформація – це не тільки автоматизація всіх технологічних процесів на основі використання сучасної техніки та відповідного програмного забезпечення, а й збільшення швидкості і якості процесу прийняття і реалізації рішень в системі управління на всіх без виключення рівнях.

Слід зауважити, що системна трансформація є досить складним процесом, який потребує ґрунтовної підготовки. Тому стратегією такої трансформації повинні бути передбачені ряд підготовчих заходів, реалізація яких дозволить провести цю процедуру з мінімальними ускладненнями.

Проведені дослідження дозволили виявити п'ять основних вимог, реалізація яких дозволить промислового підприємству якнайкраще підготуватись до цієї складної процедури.

1. Забезпечення щільного зв'язку стратегії системної трансформації із основними цілями підприємства.

Дослідження розуміння необхідності трансформації довели дуже високий рівень розуміння цієї тенденції. Так, 96% з числа опитаних керівників промислових підприємств вважає, що системна трансформація дуже важлива, або критична для їх розвитку. Проте, завжди є загроза проведення трансформації за принципами «щоб було» або «як у всіх». Зрозуміло, що цей шлях є хибним, а ефективність використання коштів, витрачених на таку трансформацію, вкрай низькою. Тому, насамперед, промисловим підприємствам необхідно визначити, де саме зміни є найнеобхіднішими.

Для цього необхідно визначити основні цілі бізнесу, та чітко визначити, за допомогою яких показників (коротко-, середньо- та

довгострокових) буде оцінюватись ступінь їх досягнення. Далі необхідно зрозуміти, які саме технології можуть в цьому допомогти. Наприклад, якщо основна мета підприємства – швидкий вихід на новий ринок, то заплановану раніше інвестицію у штучний інтелект доцільно відкласти, визначивши в якості першочергового завдання системної трансформації налагодження надійної хмарної інфраструктури, яка дозволить підтримувати основні бізнес процеси із різних місць.

2. Виважені інвестиції тільки у необхідні технології.

Системна трансформація для різних підприємств може досить суттєво відрізнятись. При цьому крупні інвестиції зовсім не є запорукою успіху. Результати досліджень вітчизняних і закордонних вчених дозволили визначити три основні ІТ технології, які спричиняють найбільший вплив на виробничі процеси. По-перше, це інтернет речей, який здатний забезпечити зв'язок між окремими операціями; по-друге, це хмарні технології, які мають фактично необмежений потенціал масштабування та big data analytics, яка дозволяє перетворити великі масиви структурованих даних на ефективну систему підтримки прийняття управлінських рішень.

Проте, універсального рішення немає. Результати проведених досліджень свідчать, що 19% виробників планують інвестувати в рішення для управління складом, 18% - у хмарні технології, big data та управління роботою з клієнтами, а 17% - у впровадження мобільних технологій.

Велика кількість варіантів обумовлює необхідність переконатись, що підприємство інвестує кошти саме в ті технології, які їм необхідні. Дехто отримає миттєвий зиск від впровадження хмарних технологій, проте підприємство, яке не має розгалуженої мережі філій і розташовано в одному місці, в першу чергу розгляне інше рішення. Інвестиції такого підприємства мають шанс окупитися швидше, якщо дані будуть зберігатися на сервері підприємства, а кошти будуть інвестовані у придбання ERP системи, яка дозволить використовувати big data для співставлення рівня запасів на складі та отриманих замовлень, а також проводити моніторинг ланцюгів постачань в режимі реального часу. Проте, за умов вірного вибору впроваджена ERP-система буде настільки гнучкою, що дозволить перевести данні у хмари, якщо це буде доцільним.

3. Підтримка топ-менеджменту.

Успішна стратегія системної трансформації змінює бізнес. Вона впливає на всі сфери управління: на те як люди виконують завдання, як співпрацюють, на самі робочі місця. Для великої кількості підприємств суттєвою проблемою стає знаходження порозуміння між ІТ керівництвом і топ-менеджментом компанії. Проте, дуже важливо, щоб вище

керівництво компанії особисто приймало участь у змінах. Це дозволить уникнути спротиву і непорозуміння з їх боку. Особливо це важливо в тому випадку, якщо ІТ технології впроваджуються для виконання завдань, які раніше виконувались людьми, адже в цьому випадку інвестиції можуть не окупитися досить швидко.

4. Ефективне використання накопиченої інформації.

Сьогодні ІТ системи збирають неймовірну кількість даних про всі аспекти діяльності промислового підприємства. Проте, наявність величезних масивів даних є недостатнім результатом системної трансформації. Надважливим є вміння ефективно їх використовувати, корегуючи траєкторію змін або знаходячи, на основі їх аналізу, нові джерела прибутку. Наприклад, на останніх ІТ рішень в галузі аналізу даних стало можливим отримувати таку інформацію, як тенденції і прогнози поведінки покупців, або обсяги продажів конкретного продукту.

5. Постійний перегляд стратегії трансформації.

Системну трансформацію слід сприймати, як подорож без кінця. Адже процес появи нових технологій триває постійно і темпи його тільки зростають. Так, від порівняно простих роботів, які виконують виробничі операції швидше і точніше, ніж люди, ми вже сьогодні маємо змогу перейти до складних автоматів, які здатні вирішувати проблеми з основним обладнанням без його зупинки.

Як зазначав Чарльз Дарвін «виживає не найсильніший і найрозумніший, а той, хто найкраще пристосується до змін». Цей вислів вченого справедливий не тільки для тваринного світу, а є повністю актуальним для сучасної економічної системи в межах якої існують вітчизняні промислові підприємства. Тому дуже важливо постійно відслідковувати процеси трансформації та адаптувати стратегію системної трансформації до нових викликів і можливостей, проводити аналіз змін – чи відповідають вони вашим очікуванням, або очікуванням ваших клієнтів? Як те що відбувається на підприємстві співвідноситься із філософією і цілями вашого бізнесу? Якщо змінюються цілі, то мають змінитися і технології. Наприклад, інноваційні рішення для планування і управління виробничими ресурсами (ERP) разом з розробками в межах концепції Індустрії 4.0 вже дали змогу автоматизувати виробничі лінії, значно прискорити ланцюги постачань і надати інформацію, яка необхідна виробникам для швидкого реагування на зміну рівня попиту на ринку.

Наведені данні однозначно свідчать, що для вітчизняних промислових підприємств проведення системної трансформації це не

питання більшої, або меншої ефективності, більших або менших прибутків. Це питання продовження існування, як такого. Якщо знехтувати цими процесами, або провести їх неефективно, підприємство буде приречене, адже воно не зможе знизити собівартість своїх товарів та послуг до рівня тих цін, які пропонують конкуренти, які вже встигли «трансформуватися».

Проведені дослідження свідчать про існування великої кількості варіантів проведення системної трансформації, проте всі вони передбачають певний набір обов'язкових заходів, без реалізації яких трансформація не принесе бажаного результату. Основними з них є:

- реформування корпоративної культури підприємства;
- кардинальну зміну бізнес-моделі;
- оптимізація внутрішніх бізнес-процесів підприємства за допомогою впровадження сучасних технологій;
- автоматизація взаємодії з клієнтами, постачальниками і партнерами.

Складність полягає в тому, що послідовна реалізація цих заходів неможлива. Всі описані процеси мають відбуватися паралельно. Проте, незважаючи на складність і досить суттєві ризики, світова індустрія чудово розуміє безальтернативність названого шляху. Про це свідчать данні дослідження компанії IDC, які говорять про те, що за останні 4 роки зростання витрат на системну трансформацію спостерігалось щорічно на рівні 15-20% і наприкінці 2020 р. їх рівень абсолютному виразі має перевищити \$ 2 трлн.

Незважаючи на певну єдність думок щодо основних заходів, що є запорукою ефективності системної трансформації промислових підприємств є суттєві розбіжності щодо конкретних способів її здійснення. Так, ряд дослідників і практиків впевнені, що трансформацію слід проводити «по дрібницях», інші вважають, що треба використовувати комплексний підхід. Розглянемо обидва варіанти.

1) Системна трансформація «по дрібницях».

Такий метод реалізації стратегії системної трансформації передбачає довільну, точкову трансформацію бізнес-процесів з використанням сучасних технологій. Основою концепції є гнучкий підхід до трансформації виробничих операцій. Промисловим підприємствам рекомендується за необхідності виконати наступні дії:

- впровадити системи збору та аналітики даних.

Практика доводить, що аналітика великих даних є дієвим способом отримання масштабних результатів в максимально стислі терміни. Але,

вибір даного підходу передбачає впровадження сучасних технологій для зберігання і обробки даних, а також залучення таких експертів в області інформаційних технологій, які здатні точно визначити, де і яким чином застосувати отримані дані, щоб отримати максимальну вигоду для бізнесу;

- автоматизувати взаємодії з контрагентами;
- використовувати хмарні сервіси для забезпечення повсюдного доступу співробітників до робочих файлів і додатків з мобільних пристроїв (особливо актуально для фахівців, що працюють віддалено і на виїзді);
- розробити мобільний додаток, щоб забезпечити клієнтам більш швидкий, зручний і якісний сервіс;
- трансформувати бізнес-процеси у відповідності до нових вимог.

Реалізація запропонованих дій дозволить суттєво знизити ризики, пов'язані із реалізацією трансформаційних процесів.

2) Комплексний підхід до системної трансформації.

Результати проведених досліджень дозволили розробити покрокове керівництво для системної трансформації промислових підприємств. Вигідно з ним, важливою умовою для створення «розумного підприємства» є забезпечення щільного зв'язку і координації між обчислювальними потужностями і фізичними ресурсами. Для того щоб стати динамічним, адаптивним, сучасним промисловим підприємством, компанія має подолати наступні шість рівнів:

1. Комп'ютеризація - впровадження автоматизованих систем управління всіма ключовими процесами виробництва, а також закупівля обладнання, яке піддається цифровому управлінню.

2. Мережева взаємодія - об'єднання різних технологічних рішень в єдину середу Internet of things (Інтернет речей). Як правило, по протоколу IP між собою інтегруються системи автоматизованого проектування і виробництва (CAD/CAM), управління технологічними процесами (MES), а також нове або модернізоване старе обладнання. Також повинна бути передбачена можливість дистанційного обслуговування цього середовища.

3. Оглядовість - відображення актуальної робочої картини підприємства в цифровій/віртуальній формі. Може бути досягнена різна ступінь оглядовості за рахунок встановлення датчиків на виробниче обладнання та впровадження систем PLM, ERP і MES. Разом з автоматизацією обліку така система дозволяє приймати більш оперативні та ефективні управлінські рішення.

4. Прозорість - інтеграція середовища цифрового відображення підприємства з системами аналітики (зокрема, інструментами обробки великих даних).

5. Прогнозування - впровадження адаптованих під вимоги конкретного виробництва технологій предикативної аналітики (технологій прогнозування).

6. Адаптивність - автоматизація функцій, що відповідають за гнучкість, адаптацію бізнесу до динамічних умов навколишнього і внутрішнього середовища.

Незважаючи на обраний підприємством варіант системної трансформації, ключовим фактором успіху буде людський фактор. Ні оптимізація бізнес-процесів, ні їх суцільна автоматизація, ні технічне та програмне забезпечення не мають такого значення, як поведінка співробітників. Для ефективного проведення системної трансформації необхідно сформувати на підприємстві відповідну атмосферу. Вам будуть необхідні так звані «агенти змін», які будуть підтримувати ідею трансформації незважаючи на проблеми і незручності, які неодмінно будуть виникати у процесі її впровадження. В ході досліджень, виявлено, що ключовими характеристиками таких співробітників є:

- відкритість і готовність к змінам - постійному впровадженню інновацій у свої трудові операції, постійному професійному розвитку;
- здатність до відкритої соціальної взаємодії – демократичному стилю керівництва, можливості відкрито висловлювати свою точку зору, активній участі у розвитку підприємства.

У 2017 р. Технічний університет Мюнхена разом із компаніями «SAP» та «Accenture» випустив дослідження під назвою «Навички цифрової трансформації», яке свідчить, що 90% вищих керівників промислових компаній (загалом, було опитано 116 керівників із 18 країн) розглядають системну трансформацію, як основу своїх бізнес стратегій [6].

Проте, незважаючи на безальтернативність системної ІТ-трансформації, існує велика кількість загроз, здатних не тільки знизити ефективність проведених перетворень, а й взагалі зруйнувати бізнес [7]. Проведена систематизація і структуризація можливих загроз і ризиків, дозволила виділити основні перешкоди на шляху успішної системної трансформації, а також запропонувати стратегічні рішення для їх подолання.

1. Успадкована інфраструктура.

Як правило промислові підприємства не будуються «з нуля», вони мають певну історію і накопичений досвід в організації і способах

забезпечення основних і допоміжних бізнес процесів. Проте, як правило існуюча інфраструктура характеризується нагромадженням ручних процесів і обмеженими можливостями щодо аналітики.

Більшість вчених і практиків вважають, що ключовими компонентами інфраструктури сучасного промислового підприємства має стати використання хмарних технологій та передові рішення в сфері аналітики. Найбільш ефективними технологіями вважаються роботизація бізнес-процесів (RPA), машинне навчання та штучний інтелект, що призначені для обробки даних і підтримки процесів прийняття рішень. На сьогодні успішною буде вважатися та інфраструктура, яка дозволить створювати і масштабувати софт протягом наступних 10 років.

2. Нестача навичок.

Проведені дослідження довели, що зміна інфраструктури найчастіше призводить до зміни технологічної команди. При цьому, за даними досліджень, тільки 15% керівників мають знання і навички, необхідні для реалізації системної трансформації. Серед ключових виконавців відсоток ненабагато кращий – більше половини з них зовсім не готові до системної IT-трансформації. Навіть високо кваліфіковані керівники відчувають гостру нестачу ключових виконавців, обізнаних у таких галузях, як штучний інтелект, блокчейн, бізнес-аналітика, кібербезпека, робототехніка, big data analytics, хмарні технології. Проблема ускладнюється ще й тим, що окрім названого, співробітники повинні мати певну ділову хватку та навички співробітництва. Тому важливою умовою успішної системної трансформації є організація системи постійного навчання та найму нових співробітників.

3. Небажання цифрових змін або неготовність до них.

Визначено, що визначним якісним параметром ефективності системної трансформації є ставлення до неї команд та бізнес-підрозділів. І мова йде не лише про готовність освоювати нові навички. За результатами проведених досліджень більшість співробітників (42%) занепокоєна різкими змінами. І тут вирішальне значення буде відігравати рішучість керівництва і його вміння продемонструвати значущість трансформації на всіх рівнях управління. Тому дуже важливою є системна організація ефективної роз'яснювальної роботи, яка була б спрямована на моделювання підсумків трансформації у позитивному руслі, підвищення рівня вмотивованості персоналу компанії та зміну способу мислення. Також необхідно організувати відкриті дискусії, семінари та тренінги, на яких співробітники мали б змогу обговорити хвилюючі питання щодо системної трансформації. Одним з основних

завдань керівництва компанії на цьому етапі є вислухати кожного співробітника, а потім захопити його ідеєю трансформації.

4. Швидкі темпи змін.

Результати проведених досліджень свідчать, що послідовне подолання перешкод в процесі системної трансформації здатне перетворити компанію у структуру, яка готова постійно змінюватись завдяки тому, що подолані перешкоди надають їй гнучкості та вносять суттєві зміни у саму культуру компанії.

Проте дуже важливими є не тільки готовність змінюватися, а й темпи змін. Занадто швидкий темп неодмінно призведе до зайвого перевантаження і невпинного «пристосування», занадто повільний – призведе до втрати інтересу до системної трансформації [8]. Результати проведених досліджень свідчать, що часто існує певний розрив між швидкістю впровадження інновацій в ІТ індустрії і ІТ службах промислових підприємств. І в цій ситуації дуже важливо концентруватись на основних бізнес-процесах і не допустити впровадження інновацій «заради самих інновацій». Однією із можливих стратегій може бути стратегія «N-minus-one», яка передбачає відмову від новітньої функції, що впроваджується, скажімо, ІТ провайдером, на користь більш старої (на крок назад), але і більш стабільною функції.

5. Відсутність узгодження з бізнес-цілями.

Суттєвою перешкодою для досягнення цілей системної трансформації може стати відсутність зв'язку між перебудовою ІТ-інфраструктури і досягненням власне цілей бізнесу [9]. Досить часто трапляються ситуації, коли в керівників ІТ-відділів дуже амбітні і переконливі плани системної трансформації, які, на жаль, не є узгодженими із основними стратегічними цілями компанії і результатом реалізації яких стають суттєві збитки. Тому план трансформації має враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін аби уникнути скорочення фінансування і згортання програм трансформації.

6. Проблеми безпеки.

Дуже часто камінням спотикання на шляху до швидкої системної трансформації є проблема забезпечення безпеки. Виявлено, що це друга за питомою вагою перешкода після неготовності або небажання приймати системні зміни, проте для багатьох компаній ця перешкода є найвагомішою. В цілому, промислові компанії розуміють, що системна трансформація пов'язана з величезною кількістю загроз. І цих загроз тим більше, чим швидше компанія намагається провести трансформацію.

Для подолання цієї перешкоди можна порадити використовувати двоетапну систему зниження ризиків, пов'язаних з рівнем безпеки. На першому етапі розробляється система внутрішньої сертифікації.

Таблиця 1 – Методичні рекомендації щодо реалізації стратегії системної трансформації промислових підприємств

Підходи до системної трансформації				
Трансформація «по дрібницях»: основні дії			Комплексний підхід: основні рівні	
Впровадження системи аналітики та збору даних;			Комп'ютеризація;	
Автоматизація взаємодії з контрагентами;			Мережева взаємодія;	
Використання хмарних сервісів;			Оглядовість;	
Розробка і використання мобільного додатку для клієнтів;			Прозорість;	
Трансформація бізнес-процесів у відповідності до нових вимог			Прогнозування	
Адаптивність				
Основні вимоги щодо рівня готовності до системної трансформації				
Зв'язок стратегії з цілями підприємства	Інвестиції лише у необхідні технології	Підтримка топ-менеджменту	Ефективне використання накопиченої інформації	Постійний перегляд стратегії трансформації
Обов'язкові заходи в межах системної трансформації				
Реформування корпоративної культури	Кардинальна зміна бізнес моделі	Оптимізація внутрішніх бізнес-процесів на основі ІТ-технологій	Автоматизація взаємодії з клієнтами, постачальниками і партнерами.	
Основні перешкоди на шляху вдалої системної трансформації та шляхи їх подолання				
Перешкоди			Шляхи подолання	
1. Успадкована інфраструктура.			Використання хмарних технологій та бізнес-аналітики	
2. Нестача навичок.			Організація системи постійного навчання та найму нових працівників	
3. Небажання цифрових змін або неготовність до них.			Вислухати кожного і переконати в необхідності змін	
4. Швидкі темпи змін.			Використання стратегії «N-minus-one»	
5. Відсутність узгодження з бізнес цілями.			Звернути увагу на погодження, враховувати в процесі підготовки стратегії інтереси всіх зацікавлених сторін	
6. Проблеми безпеки			Використання двоетапної системи зниження ризиків, пов'язаних з безпекою.	

Джерело: авторська розробка

На другому етапі всі вхідні технології, що плануються до інтеграції в систему компанії, проходять аудит на предмет відповідності системним вимогам і можливостям. Такі заходи дозволять досягти контрольованого рівня ризику.

Узагальнені результати проведених досліджень можна представити у вигляді таблиці 1.

Висновки. Основним результатом проведених досліджень є сформульовані методичні рекомендації щодо процесів формування і реалізації стратегії системної трансформації вітчизняних промислових підприємств.

1. Сьогоднішній етап розвитку світової економіки характеризується переходом до 4-ї індустріальної революції, основними рушійними силами якої є фізичний блок (3D друк, робототехніка, нові матеріали), цифровий блок (Інтернет речей) та біологічний блок (інновації в генетиці). Очевидним є факт, що розвиток кожного з блоків неможливий без використання на всіх етапах сучасних ІТ-технологій.

Для вітчизняних промислових підприємств проведення системної трансформації це не питання більшої, або меншої ефективності, більших або менших прибутків. Це питання продовження існування, як такого. Якщо знехтувати цими процесами, або провести їх неефективно, підприємство буде приречене, адже воно не зможе знизити собівартість своїх товарів та послуг до рівня тих цін, які пропонують конкуренти, які вже встигли «трансформуватися». Тобто, системна трансформація, орієнтована на широке використання ІТ-технологій, є безальтернативним шляхом розвитку сучасних промислових підприємств.

2. Узагальнення результатів досліджень вітчизняних і закордонних вчених дозволило дійти висновку про існування двох підходів до системної трансформації. Перший підхід передбачає трансформацію «по дрібницях», другим є так званий комплексний підхід до трансформації. Перший підхід передбачає: впровадження системи аналітики та збору даних, автоматизація взаємодії з контрагентами, використання хмарних сервісів, розробка і використання мобільного додатку для клієнтів, трансформація бізнес-процесів у відповідності до нових вимог. Для реалізації комплексного підходу підприємство має пройти наступні рівні: комп'ютеризація, мережева взаємодія, оглядовість, прозорість, прогнозування, адаптивність.

3. Доведено, що системна трансформація є складним, комплексним процесом, який потребує ґрунтовної підготовки. Тому стратегією системної трансформації повинні бути передбачені ряд

підготовчих заходів, реалізація яких дозволить провести цю процедуру з мінімальними ускладненнями.

Проведені дослідження дозволили виявити п'ять основних вимог, реалізація яких дозволить промислового підприємству якнайкраще підготуватись до цієї складної процедури: забезпечення щільного зв'язку стратегії системної трансформації із основними цілями підприємства, виважені інвестиції тільки у необхідні технології, підтримка топ-менеджменту, ефективне використання накопиченої інформації, постійний перегляд стратегії трансформації.

4. Результати досліджень свідчать про існування великої кількості варіантів проведення системної трансформації, проте всі вони передбачають певний набір обов'язкових заходів, без реалізації яких трансформація не принесе бажаного результату. Основними з них є: реформування корпоративної культури підприємства; кардинальна зміна бізнес-моделі; оптимізація внутрішніх бізнес-процесів підприємства на базі сучасних ІТ-технологій; автоматизація взаємодії з клієнтами, постачальниками і партнерами.

5. В процесі дослідження були виявлені основні перешкоди на шляху реалізації системної трансформації та запропоновані заходи, спрямовані на їх подолання.

Перспективним напрямком подальших досліджень є адаптація і конкретизація розроблених рекомендацій з урахуванням специфіки окремих галузей та особливостей конкретних промислових підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Івченко Є.А. Трансформація, як поняття та підходи до його розуміння у економічному контексті. Ефективна економіка. 2015. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5827>.
2. Черниговская Т. В. Научные лекции. 10. Прямая речь: веб-сайт. URL: https://www.pryamaya.ru/tatyana_chernigovskaya].
3. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М. «Эксмо», 2016. с. 17-26.
4. Shwab K. The Global Competitiveness Report 2018. World Economic Forum. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>.
5. Хиски Т. Готовимся к цифровой трансформации в пять шагов. CAD/CAM и производственные процессы: публикации. Веб-сайт. URL: <https://www.dreambird.ru/articles/2018/5-steps-digital-transformation>.
6. Стельиах С. Шесть барьеров на пути цифровой трансформации и стратегии по их преодолению. IT-Week №4 (940). URL: <https://www.itweek.ru/digitalization/article/detail.php?ID=201706>.

7. Пушкар О.І. Грабовський Є.М., Пономаренко Е.В. Стратегічне управління розвитком електронного бізнесу та інформаційних ресурсів підприємства (моделі, стратегії, механізми): наукове видання. М.: ХНЕУ, 2005. 478 с.
8. Шершньова З.Є. «Розбудова системи управління бізнес – організацій в інноваційній економіці»: монографія Л.О.Лігоненко, О.І.Гарафонова, Т.В. Омеляненко та ін. К. : КНЕУ. 2017. 436 с.
9. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. 12-е изд., Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. 928 с.

REFERENCES:

1. Ivchenko E.A. (2015), "Transformation as a concept and approaches to its understanding in the economic context", ["Transformacija, jak ponjattja ta pidhody do jogo rozuminnja u ekonomichnomu konteksti"], Effective Economics. No.12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5827>.
2. Chernigovskaya T.V. "Scientific lectures. 10", Direct speech ["Nauchnye lekci. 10"], available at: https://www.pryamaya.ru/tatyana_chernigovskaya.
3. Schwab, K. (2016), "The Fourth Industrial Revolution", ["Chetvertaja promyshlennaja revoljucija"], M., "Exmo", pp. 17-26.
4. Shwab K. "The Global Competitiveness Report 2018", World Economic Forum. available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>.
5. Hiski T. "We are preparing for the digital transformation in five steps", ["Gotovimsja k cifrovoj transformacii v pjat' shagov"], CAD / CAM and manufacturing processes: publications. available at: <https://www.dreambird.ru/articles/2018/5-steps-digital-transformation>.
6. Steliah S. "Six barriers to digital transformation and strategies to overcome them", ["Shest' bar'erov na puty cyfrovoj transformacyy u strategyy po yh preodoleniju"], IT-Week No. 4 (940), available at: <https://www.itweek.ru/digitalization/article/detail.php?ID=201706>.
7. Pushkar O.I. Grabovsky E.M., Ponomarenko E.V., (2005), "Strategic Management of the Development of E-Business and Information Resources of the Enterprise (Models, Strategies, Mechanisms): Scientific Edition", ["Strategichne upravlinnja rozvytkom elektronogo biznesu ta informacijnyh resursiv pidpryjemstva (modeli, strategii', mehanizmy): naukove vydannja"], M., KhNEU, 478 p.
8. Shershnev Z.E. (2017), "Development of the Management System of Business Organizations in the Innovative Economy", ["Rozbudova systemy upravlinnja biznes – organizacij v innovacijnij ekonomici"], monograph, L.O. Ligonenko, O.I. Garafonova, T.V. Omelyanenko and all, K., KNEU, 436 p.
9. Thompson Jr. Arthur A., Strickland III A. J. (2006), "Strategic Management. Concepts and situations for analysis", ["Strategicheskyj menedzhment. Koncepcyy u sytuacyy dlja analyza"], 12th ed., trans. from English, M., publ. Williams House, 928 p.

УДК 614.2 "71":656.2(477)

**МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ
ЗДОРОВ'Я АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ»**

DOI 10.32782/2224-6282/152-11

JEL: I10, L20, L92

Головаш О. В.*Український державний університет залізничного транспорту*

В статті розкрито механізм забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця», надано авторське визначення поняття механізм розвитку. Механізм забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я базується на виділенні цільової, виробничої, інноваційної, фінансової та інформаційної підсистем. Визначено, що на механізм забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я впливають інформаційні потоки з зовнішнього середовища підприємства та внутрішні фактори, обумовлені рівнем розвитку стратегічного потенціалу закладу. Цільова підсистема забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я включає стратегічні цілі, завдання, основні критерії оцінювання можливостей закладу та принципи. Виробнича підсистема відповідає безпосередньо за розвиток закладів охорони здоров'я шляхом реалізації стратегії розвитку, комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності. Інноваційна підсистема представлена сукупністю інструментів, які сприяють здійсненню інноваційної діяльності. Основне завдання фінансової підсистеми полягає в забезпеченні процесу розвитку фінансовими ресурсами. Основним завданням інформаційної підсистеми є забезпечення процесу розвитку, розробки та впровадження інноваційних медичних технологій необхідною достовірною інформацією. Ключовими інструментами забезпечення розвитку визначено Центр медичних технологій, Інвестиційний фонд розвитку та Віртуальний центр охорони здоров'я. Важливим інструментом забезпечення належного рівня розвитку закладів охорони здоров'я визначено організацію «віртуального центру охорони здоров'я» - певного інтернет-простору, який, з одного боку, буде надавати можливості різним категоріям учасників лікувально-діагностичного процесу всіх закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця», а з іншого, забезпечить всіх учасників інноваційних процесів необхідною інформацією щодо впровадження інноваційної технологій. Розкрито основні цілі, завдання, особливості функціонування віртуального центру охорони здоров'я в аспекті забезпечення лікувально-діагностичного процесу та в аспекті забезпечення процесу створення замкнутого циклу розробки та впровадження інноваційних медичних технологій.

Ключові слова: механізм забезпечення; заклади охорони здоров'я; розвиток; віртуальний центр охорони здоров'я; інструментарій розвитку; АТ «Укрзалізниця»

UDC 614.2 "71":656.2(477)

MECHANISM OF PROVIDING THE DEVELOPMENT OF HEALTH INSTITUTIONS OF JSC «UKRZALIZNITSA»

DOI 10.32782/2224-6282/152-11

JEL: I10, L20, L92

Golovash O.*Ukrainian State University of Railway Transport*

The mechanism of ensuring the development of health facilities of JSC "Ukrzaliznytsya" has been described in the article, the author's definition of the concept of the mechanism of development has been provided. The mechanism for ensuring the development of health care facilities is based on the allocation of target, production, innovation, financial and information subsystems. It is determined that the mechanism of ensuring the development of health care facilities is influenced by information flows from the external environment of the enterprise and internal factors, due to the level of development of the strategic potential of the institution. The target subsystem for the development of health care facilities includes strategic goals, objectives, basic criteria for assessing the capacity of the institution, and principles. The production subsystem is directly responsible for the development of healthcare facilities through the implementation of a development strategy, a set of measures to improve the efficiency of operations. The innovation subsystem is represented by a set of tools that facilitate innovation. The main task of the financial subsystem is to ensure the process of development of financial resources. The main task of the information subsystem is to provide the process of development, development and implementation of innovative medical technologies with the necessary reliable information. Key tools for development are identified by the Medical Technology Center, the Development Investment Fund, and the Virtual Health Center. An important tool for ensuring the proper level of development of health care institutions is the organization of a "virtual health center" - a certain Internet space, which, on the one hand, will provide opportunities for different categories of participants of the medical and diagnostic process of all health care facilities Ukrzaliznytsia, on the other hand, will provide all participants of innovation processes with the necessary information on the introduction of innovative technologies. The basic goals, tasks, peculiarities of functioning of the virtual health center in the aspect of providing the medical-diagnostic process and in the aspect of providing the process of creating a closed cycle of development and introduction of innovative medical technologies are revealed.

Keywords: mechanism of provision; health care facilities; development; virtual health center; development tools; JSC "Ukrzaliznytsia"

Актуальність. Забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я на основі стратегічного підходу базується на активізації стратегічного потенціалу закладів охорони здоров'я, впровадження медичних інновацій. Недостатність фінансових ресурсів, необхідність формування замкнутого циклу розробки та впровадження інноваційних медичних

технологій потребують розроблення механізму, який дозволить сформувавши модель взаємодії інноваційних, фінансових, інформаційних процесів в закладах охорони здоров'я з науково-дослідними установами, закладами вищої освіти, які приймають участь в розробці інноваційних технологій та практичною медициною.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Питанням розвитку закладів охорони здоров'я, удосконаленню механізмів їх розвитку присвячено роботи С.М., Вовк, Н.Р.Готь, Г.О. Слабкого, О. О. Дорошенко, Л.В. Журавльової, О.В. Корабльової, М.А. Буранкової, О.П. Корнійчука, О.П. Маслової, А.В. Вавілова, О. А.Фохта, Ю. В. Козадоя, А. А. Цветкова [1-8] та ін. Однак, в сучасних умовах функціонування розвиток закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця» потребує формування механізму та визначення інструментарію забезпечення розвитку, які дозволять організувати раціональне інформаційне, інноваційне, фінансове забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я, що і обумовило мету статті.

Виклад основних результатів дослідження. Механізм забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця» є складовою системи розвитком АТ «Українська залізниця» та являє собою сукупність взаємодіючих інструментів, які визначаються функціями, принципами, формами та методами організації процесу інноваційної, інвестиційної діяльності, спрямованими на впровадження медичних технологій в закладах охорони здоров'я.

Всі складові елементи механізму знаходяться у взаємозв'язку та мають взаємний вплив (рис. 1). Механізм забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я спрямований на ефективне управління процесом розвитку закладом.

На механізм забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я впливають інформаційні потоки з зовнішнього середовища підприємства та внутрішні фактори, обумовлені рівнем розвитку стратегічного потенціалу закладу. У структурі механізму слід виділити наступні підсистеми.

Цільова підсистема забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я включає стратегічні цілі, завдання, основні критерії оцінювання можливостей закладу та принципи.

Стратегічною метою розвитку закладів охорони здоров'я є підвищення рівня безпеки на залізничному транспорті та дотримання стандартів охорони здоров'я та безпеки співробітників відповідно до міжнародних практик.

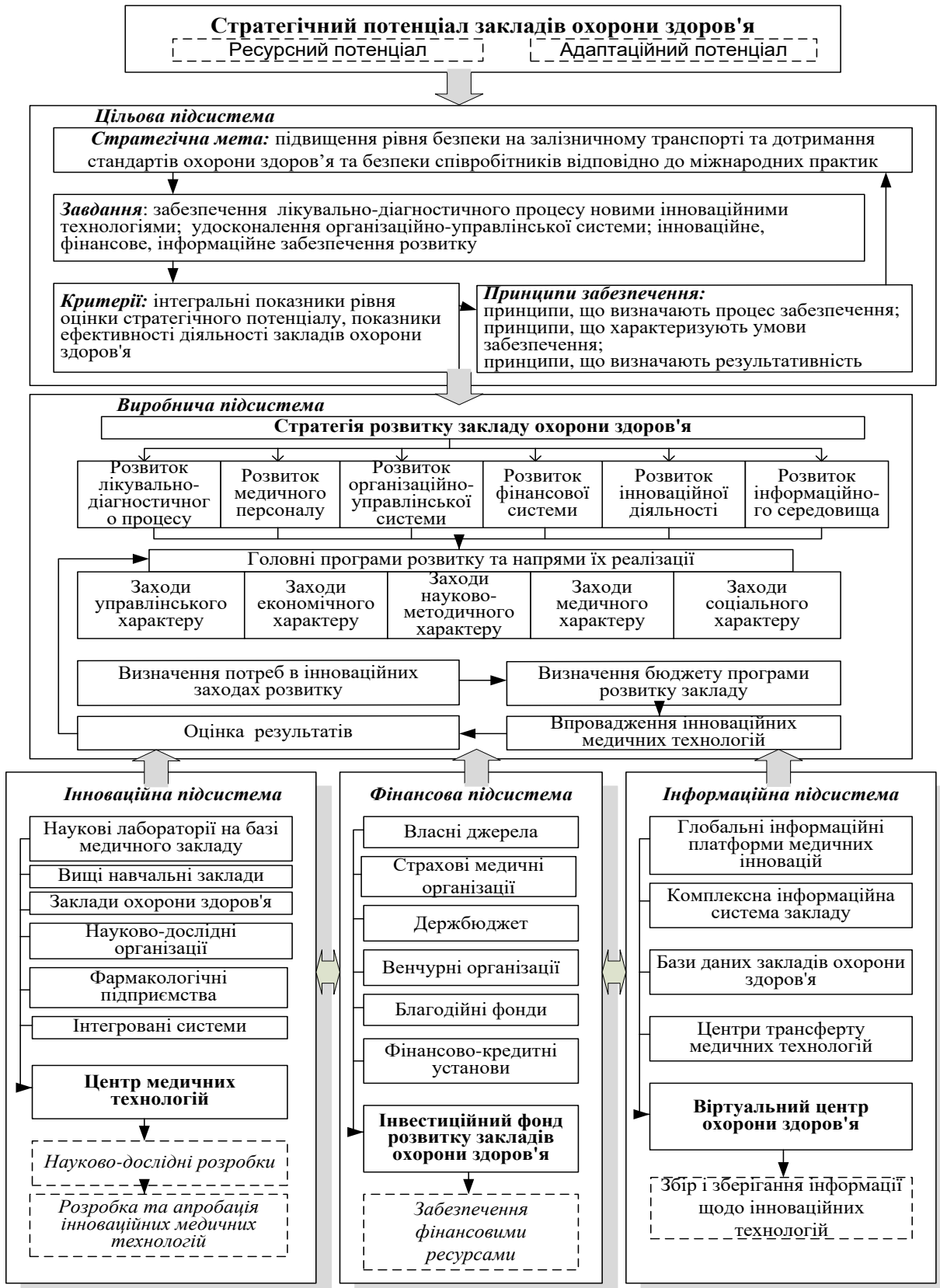


Рис. 1 Складові механізми забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця»

Джерело: авторська розробка

Завдання полягають в забезпеченні лікувально-діагностичного процесу новими інноваційними технологіями; удосконаленні організаційно-управлінської системи; інноваційному, фінансовому та інформаційному забезпечення розвитку.

Критеріями виступають інтегральні показники рівня оцінки стратегічного потенціалу, показники ефективності діяльності закладів охорони здоров'я.

Виробнича підсистема відповідає безпосередньо за розвиток закладів охорони здоров'я шляхом реалізації стратегії розвитку, комплексу заходів щодо підвищення ефективності діяльності.

Основними підсистемами, що забезпечують процес розвитку закладів охорони здоров'я є інноваційна, фінансова та інформаційна підсистеми.

Інноваційна підсистема представлена сукупністю інструментів, які сприяють здійсненню інноваційної діяльності. До складу підсистеми входять наукові лабораторії, що функціонують на базі медичного закладу, вищі заклади вищої освіти, які проводять спільну практичну діяльність на базі медичного закладу, науково-дослідні організації, які проводять дослідження в галузі медицини, фармакологічні підприємства, науково-виробничі інтегровані структури. Кооперація інноваційного потенціалу та інноваційної діяльності зазначених підприємства доцільно здійснювати на основі формування Центру медичних технологій [9]. Це дозволить створити замкнутий цикл розробки та впровадження медичних інноваційних технологій та отримати синергетичний ефект від трансферту технологій.

Наступною складовою механізму забезпечення розвитку є фінансова підсистема. Основне завдання підсистеми полягає в забезпеченні процесу розвитку фінансовими ресурсами. Джерелами впровадження заходів щодо розвитку закладу повинні бути власні кошти, залучені (іноземні та вітчизняні інвестори), залучення коштів венчурних організацій, залучені кошти благодійних організацій та інвестиційний фонд розвитку закладів охорони здоров'я.

Залучення та раціональне використання фінансових ресурсів пропонуємо здійснювати на основі формування Інвестиційного фонду розвитку закладів охорони здоров'я. Основним завданням зазначеного фонду є накопичення фінансових ресурсів з боку держави, підприємств комерційного сектору, приватних інвесторів, які на проектній основі будуть направлені на розробку та впровадження інноваційних медичних технологій як в закладах охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця», так і медичній галузі в цілому. Накопичені кошти будуть знаходитися на

рахунках Фонду та повинні використовуватися за цільовим призначенням з максимальною безпекою та рентабельністю [10].

Основним завданням інформаційної підсистеми є забезпечення процесу розвитку, розробки та впровадження інноваційних медичних технологій необхідною достовірною інформацією. Важливим інструментом забезпечення належного рівня розвитку закладів охорони здоров'я є організація «віртуального центру охорони здоров'я» - формування певного інтернет-простору, який, з одного боку, буде надавати можливості різним категоріям учасників лікувально-діагностичного процесу всіх закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця», а з іншого, забезпечить всіх учасників інноваційних процесів необхідною інформацією щодо впровадження інноваційної технології.

Єдина інформаційна система - «віртуальний центр охорони здоров'я» представляє собою сукупність інформаційно-технологічних і технічних засобів і сервісів, що забезпечують інформаційну підтримку методичного та організаційного забезпечення діяльності учасників процесу охорони здоров'я.

Основними цілями об'єднання лікувально-діагностичних ресурсів є:

- забезпечення ефективної інформаційної підтримки процесу управління системою медичної допомоги, а також процесу надання медичної допомоги;
- забезпечення інформаційної підтримки процесу розробки та впровадження інноваційних медичних технологій.

Таке об'єднання дозволить забезпечити вирішення комплексу задач за наступними напрямками:

в аспекті забезпечення лікувально-діагностичного процесу:

- підвищення ефективності управління в сфері охорони здоров'я на основі інформаційно-технологічної підтримки вирішення завдань прогнозування і планування витрат на надання медичної допомоги, а також контролю за дотриманням державних гарантій за обсягом і якістю її надання;
- підвищення якості надання медичної допомоги на основі вдосконалення інформаційно-технологічного забезпечення діяльності медичних і фармацевтичних організацій, їх персоналу, учнів медичних і фармацевтичних установ;
- підвищення інформованості населення з питань ведення здорового способу життя, профілактики захворювань, отримання медичної допомоги, якості обслуговування в медичних організаціях, а також здійснення діяльності в сфері охорони здоров'я на основі забезпечення

можливостей електронної взаємодії з відповідними уповноваженими органами;

в аспекті забезпечення процесу створення замкнутого циклу розробки та впровадження інноваційних медичних технологій:

- підвищення ефективності управління на основі інформаційно-технологічної підтримки з питань розробки та впровадження інноваційних медичних технологій;

- підвищення якості інноваційного продукту, якості процесу розробки та впровадження на основі вдосконалення інформаційно-технологічного забезпечення діяльності учасників формування замкнутого циклу розробки та впровадження інноваційних медичних технологій.

«Віртуальний центр охорони здоров'я» як засіб об'єднання лікувально-діагностичних ресурсів і індивідуального ведення пацієнта на основі порталу пацієнта реалізує широкий спектр взаємодії з пацієнтом, лікарями, медичними установами та агентами, які просувають медичні послуги.

Діяльність «Віртуального центру охорони здоров'я» повинна базуватися на досвіді інформатизації медичних організацій і включати:

в аспекті забезпечення лікувально-діагностичного процесу:

- отримання, передача в центр обробки і зберігання даних про стан здоров'я пацієнтів з різних джерел, включаючи портативні вимірювальні прилади, дані, одержувані з спеціалізованих медичних інформаційних систем, вручну вносяться відомості;

- обробка первинної інформації в центрі обробки даних в ручному, напівавтоматичному і автоматичному режимах з використанням засобів і методів інженерії знань, включаючи алгоритми експертних систем, систем, заснованих на знаннях, і методів прецедентного аналізу;

- скринінгове визначення стану здоров'я пацієнта згідно з аналізом моделі пацієнта, визначення факторів ризику і формування рекомендацій по режиму, дієті і необхідним діагностичним і лікувально-профілактичних заходів, включаючи консультації фахівців;

- забезпечення середовища телекомунікаційного взаємодії «Лікар - пацієнт» для виконання онлайн-консультацій і надання індивідуальних сервісів, пов'язаних з веденням пацієнта, включаючи консультації з виконання пацієнтом лікувально-охоронного режиму, розшифровку наданих пацієнтом результатів обстежень, очних і заочних консультацій;

- надання засобів формувань напрямків на очний прийом в лікувально-діагностичні заклади для виконання консультацій,

госпіталізації або проведення реабілітаційних заходів з наданням доступу до накопичених об'єктивними показниками стану здоров'я пацієнта;

- реалізація майданчиків просування медичних послуг різних лікувально-профілактичних закладів на порталі за рахунок надання пацієнтам контекстно-залежних відомостей про рекомендованих лікувально-діагностичних заходах, показаних при виявлених в результаті скринінг-тестування відхилень в стані здоров'я пацієнта;

- ведення інформаційно-довідкових ресурсів з підтримки здорового способу життя, які роз'яснюють надані рекомендації;

в аспекті забезпечення процесу створення замкнутого циклу розробки та впровадження інноваційних медичних технологій:

- отримання, передача в центр обробки і зберігання даних про інноваційні розробки закладів охорони здоров'я, результати доклінічних, клінічних досліджень, результати впровадження інноваційних медичних технологій в лікувально-діагностичний процес;

- реалізація майданчиків для обміну досвіду щодо розробки та впровадження медичних інновацій;

- забезпечення середовища телекомунікаційної взаємодії учасників розробки та впровадження інноваційних медичних технологій.

Ключовими особливостями «Віртуального центру охорони здоров'я» є комплексна робота з пацієнтом над виявленням відхилень в стані здоров'я, надання якісних сервісів по діагностики та лікування виявлених захворювань, комплексна робота по забезпеченню процесу розробки та впровадження інноваційних медичних технологій необхідними інформаційними ресурсами.

Організація «Віртуального центру охорони здоров'я» полягає в об'єднанні засобів порталних технологій, медичних інформаційних систем та індивідуальних засобів моніторингу здоров'я, формуванні нових способів взаємодії лікарів та медичних організацій з пацієнтами, інтеграції практично всіх існуючих підходів стеження за здоров'ям пацієнтів в єдиному середовищі, формування нових форм взаємодії учасників процесу розробки та впровадження інноваційних медичних технологій в закладах охорони здоров'я.

«Віртуальний центр охорони здоров'я» може організовувати взаємодію з пацієнтом з використанням індивідуальних діагностичних приладів, які здійснюють вимірювання і передачу даних для контролю стану пацієнта.

Схема функціонування системи «Віртуального центру охорони здоров'я» представлено на рис. 2.



Рис. 2 Схема функціонування системи «Віртуального центру охорони здоров'я»
Джерело: авторська розробка

Принципова схема функціонування системи «Віртуального центру охорони здоров'я» описує технологічні процеси надання медичної допомоги пацієнтам, взаємодії лікувальних установ, обліку фактів надання медичних послуг і фіксації економічних характеристик послуг, що надаються.

Принципову схему функціонування «Віртуального центру охорони здоров'я» реалізують моделі персонального ведення пацієнта, що дозволяють формувати план лікувально-профілактичних заходів при наданні медичної допомоги як всередині одного закладу, так і при взаємодії всіх закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця».

Висновки. Запропонований механізм забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця» включає підсистеми: цільова (у межах якої визначено стратегічну мету, завдання, принципи та критерії забезпечення), виробнича (яка направлена на забезпечення лікувально-діагностичного процесу), інноваційна (яка направлена на розробку та впровадження інноваційних медичних технологій в лікувально-діагностичний процес), інформаційна (направлена на збір та зберігання інформації щодо розробки новітніх технологій, формування Віртуального центру охорони здоров'я), фінансова. Визначені цілі, напрямки діяльності, особливості функціонування, взаємозв'язки, межі взаємодії Віртуального центру охорони здоров'я з учасниками

лікувально-діагностичного процесу дозволять організувати раціональне інформаційне забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вовк С.М. Механізми державного управління системними змінами у сфері охорони здоров'я : дис.. доктора наук з державного управління: / Вовк Світлана Михайлівна; Донецький державний університет управління. - Маріуполь, 2019 - . 492с.
2. Готь Н.Р. Шляхи інноваційного розвитку обласної клінічної лікарні в умовах реформування системи охорони здоров'я / Н.Р.Готь, Г.О. Слабкий // Актуальні проблеми клінічної та профілактичної медицини. – 2013 - том 1 – С. 34-38
3. Дорошенко О. О. Сучасний стан фінансово-економічного забезпечення медичної допомоги на вторинному рівні / О. О. Дорошенко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2017. - №2. - - Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1038>
4. Журавлева Л.В. Повышение доступности и качества услуг здравоохранения в зарубежных странах / Л.В. Журавлева, О.В. Кораблева, М.А. Буранкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 5 (290). – С. 33-44
5. Корнійчук О.П. Удосконалення економічного механізму розвитку первинної медико-санітарної допомоги в Україні / О.П.Корнійчук - Режим доступу: <https://www.umj.com.ua/article/34166/udoskonalennya-ekonomichnogo-mexanizmu-rozvitku-pervinnoi-mediko-sanitarnoi-dopomogi-v-ukraini>
6. Маслова О.П. Разработка концепции и бизнес-плана развития лечебного учреждения / О.П. Маслова, А.В. Вавилов - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-kontseptsii-i-biznes-plana-razvitiya-lechebnogo-uchrezhdeniya>
7. Фохт О. А. Динамика формирования и текущее состояние требований по защите персональных данных пациентов / О. А.Фохт, Ю. В. Козадоу // Врач и информационные технологии: - 2011. - № 4. -С. 6–22
8. Фохт О. А. Защита персональных данных. Новое в законодательстве: тенденции, вопросы практического применения в медицинских информационных системах. / О. А.Фохт, А. А. Цветков // Врач и информационные технологии. - 2013. - № 5.. - С. 44–51.
9. Holovash O. Medical innovation center - innovative instruments for providing development of health institutions of ukrainian railway JSC/ O.Holovash, O.Ievsieieva // Sciences of Europe. - VOL 5, - No 45 (2019), - p 24-27
10. Головаш О.В. Фінансове забезпечення розвитку закладів охорони здоров'я АТ «Українська залізниця» / О.В. Головаш // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2019. - №68. - С. 253-260

REFERENCES:

1. Vovk S.M. (2019) Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnya systemnymy zminamy u sferi okhorony zdorov"ya [Mechanisms of state management of systemic changes in health care] Doctor thesis. Mariupol: Donetsk State University of Management [in Ukrainian].

2. Hot' N.R. and Slabkyy H.O. (2013) Shlyakhy innovatsiynoho rozvytku oblasnoyi klinichnoyi likarni v umovakh reformuvannya systemy okhorony zdorov"ya [Ways of innovative development of the regional clinical hospital in the conditions of reforming the health care system] *Aktual'ni problemy klinichnoyi ta profilaktychnoyi medytsyny - Current problems of clinical and preventive medicine*. 1. 34-38 [in Ukrainian].
3. Doroshenko O. O. (2017) Suchasnyy stan finansovo-ekonomichnoho zabezpechennya medychnoyi dopomohy na vtorynnomu rivni [The current state of financial and economic provision of medical care at the secondary level] *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok. - Public administration: improvement and development*. 2. - - Retrieved from: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1038> [in Ukrainian].
4. Zhuravleva L.V., Korableva O.V. and Burankova M.A. (2015) Povysheniye dostupnosti i kachestva uslug zdravookhraneniya v zarubezhnykh stranakh [Improving the availability and quality of health services in foreign countries]. *Natsional'nyye interesy: priority i bezopasnost' - National interests: priorities and security* 5 (290). 33-44
5. Korniychuk O.P. Udskonalennya ekonomichnoho mekhanizmu rozvytku pervynnoyi medyko-sanitarnoyi dopomohy v Ukrayini [Improving the economic mechanism of development of primary health care in Ukraine] Retrieved from: <https://www.umj.com.ua/article/34166/udoskonalennya-ekonomichnogo-mexanizmu-rozvitku-pervinnoi-mediko-sanitarnoi-dopomogi-v-ukraini> [in Ukrainian].
6. Maslova O.P. and Vavilov A.V. Razrabotka kontseptsii i biznes-plana razvitiya lechebnogo uchrezhdeniya [Development of a concept and a business plan for the development of a medical institution] / Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-kontseptsii-i-biznes-plana-razvitiya-lechebnogo-uchrezhdeniya>
7. Fokht O. A. and Kozadoy YU. V. (2011) Dinamika formirovaniya i tekushcheye sostoyaniye trebovaniy po zashchite personal'nykh dannykh patsiyentov [Dynamics of formation and the current state of the requirements for the protection of personal data of patients] *Vrach i informatsionnyye tekhnologii- Physician and Information Technology* - 4. 6-22
8. Fokht O. A. and Tsvetkov A. A. (2013) Zashchita personal'nykh dannykh. Novoye v zakonodatel'stve: tendentsii, voprosy prakticheskogo primeneniya v meditsinskikh informatsionnykh sistemakh. [Protection of personal data. New in the legislation: trends, issues of practical application in medical information systems] *Vrach i informatsionnyye tekhnologii - Physician and Information Technologies*. 5. 44-51.
9. Holovash O. and Ievsieieva O. (2019) Medical innovation center - innovative instruments for providing development of health institutions of ukrainian railway JSC/ *Sciences of Europe*. - 5. 45. 24-27 [in Ukrainian].
10. Holovash O.V. (2019) Finansove zabezpechennya rozvytku zakladiv okhorony zdorov"ya AT «Ukrayins'ka zaliznytsya» [Financial support for the development of health facilities of JSC Ukrainian Railways] *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti - Bulletin of the Economics of Transport and Industry*. 68. 253-260 [in Ukrainian].

УДК 658.155: 664

**РЕПУТАЦІЯ ВИРОБНИКІВ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ЯК СПОСІБ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ**

DOI 10.32782/2224-6282/152-12

JEL: L20, L66

Дерев'янку О. Г., д.е.н.*ІІДО НУХТ*

У сучасному світовому просторі забезпечення продовольчої безпеки, як однієї з глобальних проблем людства, відводиться ключове значення. Вітчизняна практика поведінки виробників харчових продуктів відрізняється від світових, оскільки спирається на пріоритети забезпечення швидких фінансових вигід у короткостроковій перспективі (у межах політичного циклу), ніж на сучасну теоретико-методичну базу продовольчого менеджменту як науки. Якщо розглядати питання продовольчої безпеки в аспекті вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності країни, то варто говорити не стільки про достатність та фізичну доступність продовольства для населення, скільки про економічну доступність до якісних продуктів харчування, що забезпечується як платоспроможним попитом, так і можливостями пропонування відповідної продукції. Метою даної статті є наведення наукової аргументації щодо взаємозв'язку продовольчої безпеки та репутації виробників харчових продуктів. У ході роботи над статтею було використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання, а саме: бібліографічного та термінологічного аналізу – для визначення терміну «репутація компанії»; наукового узагальнення – при систематизації основних очікувань споживачів, невідповідність яким створює передумови для реалізації репутаційних ризиків виробників харчових продуктів. У статті представлено результати досліджень репутації виробників харчових продуктів в аспекті забезпечення економічної доступності до продуктів харчування, як однієї з базових характеристик продовольчої безпеки. Новизна дослідження полягає у тому, що фокусує на репутаційних аспектах продуктового бізнесу відбувається забезпечення зростання якісного рівня як попиту на харчові продукти, та і вимог до відповідних виробників, що позитивно впливає на загальний рівень продовольчої безпеки та конкурентоспроможності країни. Перспективним напрямком подальших досліджень автора у даному тематичному просторі є вивчення проблематики трансформації бізнес-моделей продуктових компаній з урахуванням глобальних трендів та викликів, що безпосередньо впливають на продовольчу безпеку.

Ключові слова: продовольча безпека; репутація; виробники харчових продуктів; репутаційні ризики; очікування споживачів харчових продуктів

UDC 658.155: 664

REPUTATION OF FOOD PRODUCERS AS A METHOD OF PROVIDING FOOD SAFETY

DOI 10.32782/2224-6282/152-12

JEL: L20, L66

Derevyanko E., Dr. of Econ. Sc.*EITI NUHT*

In the modern world food security as one of the global problems of mankind, has a key importance. Domestic practice of behavior food producers is different from the world because it is based on priorities provide quick financial benefits in the short term (within policy cycle) than in the modern theoretical and methodological base of the food management as a science. If we consider the issue of food security in the aspect of solving problems of ensuring the country's competitiveness, it is necessary to speak not so much about the adequacy and accessibility of food for the population, but about economic access to quality food that is provided as to effective demand, and opportunities to offer appropriate products. The purpose of this article is to bring the scientific argument regarding the relationship between food security and the reputation of food manufacturers. In the course of writing the article General scientific and special methods of scientific knowledge were used, namely: a bibliographical and terminological analysis – for definition of the term "reputation"; scientific generalization – in the systematization of the main expectations of consumers, a discrepancy which creates preconditions for the implementation of reputational risk food producers. The results of research to the reputation of food producers in the aspect of ensuring economic access to food as one of the basic characteristics of food security have been presented in the article. The results show that there is a need to promote standards in the world of open reporting by food producers, corporate social responsibility, voluntary certification, the development of various types of mobile software applications in order to keep in touch with consumers and partners in the food sector. The novelty of the research is that focusing on the reputational aspects of the grocery business is growth in the quality of food demand, and requirements to relevant manufacturers, which has a positive impact on the overall level of food security and competitiveness of the country. A promising direction for further research in this thematic space is the study of the problem of transformation of business models, product companies, taking into account global trends and challenges that directly affect food security.

Keywords: food safety; reputation; food manufacturers; reputation risks; consumer expectations of food products

Актуальність. У сучасному світовому просторі забезпечення продовольчої безпеки, як однієї з глобальних проблем людства, відводиться ключове значення. Не дивлячись на те, що відповідно до

рекомендацій *FAO (Food and Agriculture Organization)* кожна людина має право на повноцінне харчування, не кожна країна може забезпечити достатній рівень фізичної та економічної доступності до продовольства. У той же час, одним із критеріїв визначення конкурентоспроможності країни у глобальному середовищі є рівень повноцінності харчування населення, який залежить від стійкості економічного розвитку. Варто зазначити, що вже сьогодні, торгівля продовольчими продуктами стає міцним інструментом впливу у системі міжнародних відносин, що актуалізує дану проблематику не тільки у просторових межах конкретної країни, а набуває світових масштабів.

Якщо розглядати питання продовольчої безпеки в аспекті вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності країни, то варто говорити не стільки про достатність та фізичну доступність продовольства для населення, скільки про економічну доступність до якісних продуктів харчування, що забезпечується як платоспроможним попитом, так і можливостями пропонування відповідної продукції. У такій змістовній постановці варто зупинитися на проблемах забезпечення пропонування якісних харчових продуктів, що безпосередньо пов'язано з особливостями господарської діяльності виробників, у тому числі їх репутацією.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблематика розвитку продовольчого ринку та продовольчої безпеки є однією з найбільш обговорюваних як у академічному, так і бізнес-товаристві. Серед науковців, які досить широко висвітлюють дані питання варто виділити праці Г. Бокела, Е. Бухвальда, А. Гранберга, В. Гейця, М. Мазойера, У. Ліферта, М. Кизима, Т. Мальтуса, М. Трейсі, Е. Райнерта, ін. Проблема аналізу різних аспектів репутації підприємства досліджувалась у працях Г. Даулінга, Ч. Фомбрана, Н.В. Писаренко, В.М. Шепеля, Е.В. Гусевої, Л.В. Пелленен, Г. Почепцова, А.Ю. Панасюка, К. Букши, ін. Проблематика взаємозв'язку продовольчої безпеки та репутації виробників харчових продуктів у наукових публікаціях представлена фрагментарно, що актуалізує здійснення наукових досліджень у даному напрямку.

Мета. Робочою гіпотезою даної наукової статті обрано твердження про суттєвий рівень зв'язку між рівнем довіри споживачів харчових продуктів та репутацією виробників, що її виробляють і пропонують. Метою статті є наведення достатньої наукової аргументації щодо того, що репутація виробників харчових продуктів, є дієвим інструментом забезпечення продовольчої безпеки країни в аспекті економічної доступності до таких продуктів, що в кінцевому підсумку впливає на

рівень її (країни) конкурентоспроможності у світовому економічному просторі.

Виклад основних результатів дослідження. Вітчизняна практика поведінки виробників харчових продуктів відрізняється від світових, оскільки спирається на пріоритети забезпечення швидких фінансових вигід у короткостроковій перспективі (у межах політичного циклу), ніж на сучасну теоретико-методичну базу продовольчого менеджменту як науки. Звідси впливає поширеність тих управлінських та організаційних процедур, які, з позиції автора, гальмують процеси економічної євроінтеграції українських продовольчих компаній, зокрема: вплив на споживачів за допомогою інтенсивної телевізійної реклами для збуту іноді сумнівних харчових продуктів; застосування цінової політики, що базується винятково на перекладанні своїх не виправдано високих виробничих витрат на споживача; просування харчових продуктів на ринок у більшості випадків через структури, що контролюються державними службовцями, які лобіюють інтереси певних підприємців. З позиції необхідного розвитку теорії і методології продуктового менеджменту як фундаментального базису конкурентоспроможної економіки України, автором обґрунтовується теорія репутації виробників харчових продуктів за економічною ознакою в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни.

Коментуючи сучасні зміни у світовій економіці, відома консалтингова компанія *Reputation Institute* [1] зазначає: якщо 1990-ті були «золотим століттям інновацій» і 2000-ні – «десятиліттям ризиків», то 2020-ті знаменують нове конкурентне бізнес-середовище, де компанію сприймають серйозніше, ніж її продукцію та послуги. Таким чином, настає ера економіки репутації (*reputation-based economy*), де люди більше цікавляться підприємством, тим, як воно веде бізнес, аніж його продукцією.

Сучасні тенденції інформатизації сприяють розповсюдженню наукових ідей, що прискорює комерціалізацію наукових розробок, тобто інноваційне підприємництво. Інформація, усвідомлена людиною, стає знаннями, і в науковому лексиконі з'явився термін «економіка знань». Нині цей термін використовують для визначення типу економіки, у якій знання відіграють вирішальну роль, а виробництво знань є джерелом її зростання. Широко застосовують також поняття «інноваційна економіка», «високотехнологічна цивілізація», «суспільство знань», «інформаційне суспільство», що змістовно близькі поняттю «економіка знань» [2]. Однак інформатизація суспільно-економічних відносин не тільки забезпечила стрибкоподібне зростання продуктивності та результативності бізнесу, але

і викликала появу синдромів інформаційної втоми, інформаційного імунodefіциту й інформаційної травми людини. Усі ці наслідки необхідності обробки й усвідомлення зростаючих масивів інформації (якої, на відміну від класичних ресурсів «землі», «праці» і «капіталу», не мало, а – навпаки – забагато) сприяють поширенню концепції «економіки довіри».

Сам термін «економіка довіри» був запропонованим британським дослідником, істориком Дж. Хоскінгом [3 – 5], який пов'язує розвиток економіки і суспільства загалом із моральними категоріями: довіра сприяє швидкому встановленню контактів та ефективній взаємодії між учасниками суспільних відносин. Розвиток і забезпечення ефективності економіки, що ґрунтуються на встановленні та підтриманні довіри між учасниками економічних процесів (виробниками, споживачами, постачальниками ресурсів, державою тощо), нашою проблемою надлишку інформації як такої та браку її достовірності, що принципово ускладнює (а часом – унеможлиблює) отримання об'єктивного уявлення про економічного контрагента і якість пропонованих ним товарів. Мірою об'єктивності, у свою чергу, може слугувати кількість відгуків про контрагента з урахуванням специфіки джерел їх надання, що, у підсумку, набуває форми громадської думки і змістовно відповідає категоріям «репутація», «імідж», «авторитет».

Походження терміну «репутація» (англ. – *reputation*, від лат. «*reputatio*» – роздуми, споглядання) повертає нас до часів, коли він характеризував моральні якості людини. Однак, вже у ХІХ ст. його використовували щодо підприємств. Ми припускаємо, що процес «наділення» репутацією бізнесу став закономірним наслідком зростання компаній, відокремлення їх від однієї конкретної особи – власника через поширення акціонерної форми власності. Так, поступово основною бізнес-одиницею економіки стала не фізична особа – підприємець, а юридична особа – підприємство. Нині репутація підприємства (компанії) – поняття значно ширше за репутацію окремо взятої особи – власника, працівника, будь-якого її стейкхолдера. Звичайно, репутація індивіда, зокрема «особи, що ухвалює рішення», залишається одним із чинників формування репутації підприємства, але не тотожна останній.

Узагальнюючи думку науковців щодо змісту репутації підприємства, автор цього дослідження схиляється до твердження, що даний термін має ознаки економічної категорії (вплив на контакти із ключовими стейкхолдерами, управління інформацією та знаннями, чинник підвищення ділової активності, фактор розвитку підприємства), належить до вартісної категорії (забезпечення доходності та прибутковості, капіталізація підприємства), а також характеризується

ресурсною природою (як комплексний ресурс, здатний здійснювати формуючий вплив на виробничі, ринкові та фінансові результати діяльності підприємства).

Репутація виробників харчових продуктів має свою специфіку. Продукти харчування належать до тих особливих товарів, щоденними споживачами яких є абсолютно всі. Інакше кажучи, кожна людина, обираючи продукти до столу, повсякчас вирішує: товарам якого виробника надати перевагу. І результат такого вибору зазвичай не є випадковим і визначається ступенем довіри споживача до конкретного підприємства-виробника. «Репутація – це кредит довіри наших клієнтів ... баланс якого може і зростати, і знижуватися», – стверджує Філ Воттс, колишній голова правління компанії Роял Датч Шелл [6], і ми також поділяємо цю думку.

Рівень довіри споживачів до виробників продуктів харчування визначається відповідністю дій останніх очікуванням споживачів. Внаслідок невідповідності між цими очікуваннями і діями виробника виникають репутаційні ризики. Ми систематизували основні очікування, невідповідність яким створює передумови для реалізації репутаційних ризиків виробників харчових продуктів [7, 8]. *Перша* група очікувань пов'язана безпосередньо із характеристиками продуктів харчування:

– насамперед це безпека продуктів для здоров'я. І найвищі репутаційні ризики несе поширення інформації про випадки отруєння продукцією підприємства. Отруєння можливе із причин порушення як технологічних умов виробництва, так й умов транспортування, зберігання та реалізації продуктів харчування. Останнє відбувається часто в неконтрольованих підприємством каналах збуту, але загрожує падінням репутації виробника. Необхідність контролю всього ланцюжка поставок від постачання ресурсів для виробництва до моменту споживання продукції зумовила появу фірмових торговельних точок. Звичайно, сама інформація про отруєння може виявитися наклепом конкурентів і бути наслідком війни за ринки збуту в інформаційному просторі, але і в цьому випадку підприємство отримає реальні збитки внаслідок скорочення попиту на власну «отруйну» продукцію. Тут варто наголосити, що саме підвищена інформаційна уразливість репутації виробників харчових продуктів вимагає постійного моніторингу і відлагодженої системи швидкого реагування на несприятливі симптоми у бізнес-середовищі;

– споживач очікує, що продукт є не тільки безпечним, але і корисним. Далеко не кожна людина дотримується принципу, що «все, що не отруйне, є їстівним». З огляду на це, зазвичай, виробники прагнуть

умістити в одиницю свого продукту (або, принаймні, заявити на етикетці) якомога більше тих «корисностей», що є важливими для їх групи споживачів. Невідповідність між очікуваною й отримуваною корисністю породжує репутаційний ризик. Наприклад, якщо чай для схуднення не забезпечить досягнення заявленого виробником результату, то репутація виробника впаде.

– екологічність продуктів – є по суті основою їх безпечності та корисності, але у XXI ст. стає самостійною характеристикою, одним з елементів постіндустріальної культури і своєрідним модним трендом. Звичайно, репутацію виробника екологічних продуктів переробному підприємству значно складніше підтримувати, адже для цього необхідно контролювати весь процес сільськогосподарського виробництва сировини. Крім того, екопродукти мають короткий термін реалізації, значно швидше псуються і вимагають особливих умов зберігання – усе це, у свою чергу, підвищує репутаційні ризики підприємства;

– очікувана споживачем відповідність продукту національним особливостям (зокрема релігійним, а також загальновідомим, хоча нерідко суб'єктивним стандартам якості й безпеки тощо).

Друга група очікувань споживачів пов'язана з уже сформованою репутацією виробників харчових продуктів. Надаючи перевагу продуктам того чи іншого виробника, покупець свідомо або інтуїтивно орієнтується на його репутацію. При цьому поведінка споживача підпорядковується закону інтерференції іміджів: купуючи продукцію підприємства з високою репутацією він таким чином підвищує свій соціальний статус, поліпшує власний імідж. Однак така інтерференція може давати не тільки позитивний, але і негативний ефект, створювати репутаційні ризики:

– вкрай важливою є репутація місця реалізації продукції, а також імідж продавців (посередників у ланцюжку поставок) продукції підприємства;

– великий вплив на репутацію переробних підприємств має імідж території, з якої походить сільськогосподарська сировина (наприклад, «справжнє шампанське – тільки із Шампані»).

Репутаційні ризики для підприємства несе в собі також імідж безпосередніх споживачів його продукції. Так, репутація може погіршитися і перестати працювати на досягнення бізнес-цілей, якщо продукція стає популярною в середовищі споживачів із низьким соціальним статусом.

Третя група очікувань пов'язана з ринковою поведінкою виробників харчових продуктів, відповідністю їх дій прийнятим у суспільстві нормам. Так, соціальна відповідальність виробника, його активна участь

у вирішенні проблем громади підвищують довіру до нього і його продукції, сприяючи тим самим його фінансовому процвітання. І, водночас, ризик поширення інформації про погане ставлення до власного персоналу, хижацьке ставлення до довкілля, ухилення від сплати податків може завдати серйозної шкоди репутації виробника.

Висновки. Зміни у рівні довіри споживачів, як порушення відповідності дій виробників харчових продуктів очікуванням споживачів, створює серйозні репутаційні ризики як для самих виробників, так і для продовольчої безпеки в цілому в аспекті економічної доступності до продуктів харчування. Представлені результати дозволяють говорити про необхідність поширення у світі стандартів відкритої звітності виробників харчових продуктів, корпоративної соціальної відповідальності, добровільної сертифікації, розвитку різних видів мобільних програмних додатків для підтримання зв'язків зі споживачами та партнерами у продовольчому секторі. Швидкі зміни інформаційно-комунікаційних технологій призводять до необхідності побудови нової, інформаційно відкритої бізнес-моделі сучасних продуктових компаній, що сприятиме забезпеченню підвищення рівня інформованості населення про якісні характеристики харчових продуктів, їх поживні властивості та продуктові новації, які здатні покращити загальний рівень здоров'я населення та забезпечити належний рівень продовольчої безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. The 2014 Reputation Leaders Study. Reputation Institute. – URL: <https://www.reputationinstitute.com/research/Reputation-Leaders-Study>. (дата звернення 12 листопада 2019 р.)
2. Економіка знань: уроки для Росії [Електронний ресурс] / акад. В.Л. Макаров ; за участі А.Є. Варшавського, А.Н. Козирева, Л.Е. Мінделі, С.Б. Пермінова, А.І. Терехова // Вісник Російської Академії наук. – Т. 73, № 5. – С. 450 (2003) наукова сесія загальних зборів РАН (19 XII 2002). – URL: <http://vivovoco.rsl.ru/vv/journal/vran/session/vran5.htm>.
3. Hosking Geoffrey. Trust and distrust: a suitable theme for historians? / Geoffrey Hosking // Royal Historical Society, 2006. – P. 95–115. (дата звернення 12 листопада 2019 р.)
4. Hosking Geoffrey. Trust: a History / Geoffrey Hosking. – Oxford University Press, 2014. – 256 p. (дата звернення 12 листопада 2019 р.)
5. Hosking Geoffrey. Trust: Money, Markets, and Society Geoffrey Hosking. 2011. – URL: <http://www.eurozine.com/articles/2010-09-06-hosking-en.html>. (дата звернення 12 листопада 2019 р.)
6. Gaines Ross Leslie. Corporate Reputation: 12 Steps to Safeguarding and Recovering Reputation / Leslie Gaines Ross. – Hoboken ; N. J. : Wiley. – 2008. – 208 p.

7. Рецепт доверия к продуктам питания Услуги PwC по обеспечению качества и безопасности пищевых продуктов. URL: https://www.pwc.ru/ru/publications/assets/food_supply_rus.pdf (дата звернення 12 листопада 2019 р.)
8. Хуршудян Сергей Азатович Потребитель и качество пищевых продуктов // Пищевая промышленность. 2014. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/potrebitel-i-kachestvo-pischevyh-produktov> (дата звернення 12 листопада 2019 р.)

REFERENCES:

1. *The 2014 Reputation Leaders Study* / Reputation Institute Access mode: <https://www.reputationinstitute.com/research/Reputation-Leaders-Study>. (accessed November 12, 2019) (in English)
2. Makarov V.L. (2003) *Ekonomika znan': uroky dlya Rosiyi* [Knowledge Economy: Lessons for Russia]. Visnyk Rosiys'koyi Akademiyi nauk. Vol. 73, № 5. S. 450. Access mode: <http://vivovoco.rsl.ru/vv/journal/vran/session/vran5.htm>. (accessed November 12, 2019) (in Russian)
3. Hosking Geoffrey. (2006) *Trust and distrust: a suitable theme for historians?*. Geoffrey Hosking. Royal Historical Society. R. 95–115. (accessed November 12, 2019) (in English)
4. Hosking Geoffrey. (2014) *Trust: a History*. Geoffrey Hosking. Oxford University Press. 256 p. (accessed November 12, 2019) (in English)
5. Hosking Geoffrey. (2011) *Trust: Money, Markets, and Society*. Geoffrey Hosking. Access mode : <http://www.eurozine.com/articles/2010-09-06-hosking-en.html>. (accessed November 12, 2019) (in English)
6. Gaines Ross Leslie (2008). *Corporate Reputation: 12 Steps to Safeguarding and Recovering Reputation*. Hoboken; N. J.: Wiley. 208 p. (in English)
7. *Retsept doveryya k produktam pytanyya Usluhy PwC po obespechenyyu kachestva y bezopasnosty pyshchevykh produktov* [Recipe for Food Confidence PwC Food Quality and Safety Services]. Access mode: https://www.pwc.ru/ru/publications/assets/food_supply_rus.pdf (accessed November 12, 2019) (in English)
8. Khurshudyan Serhey Azatovych (2014) *Potrebytel' y kachestvo pyshchevykh produktov* [Consumer and quality of food]. *Pyshhevaya promyshlennost'*. №5. Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/potrebitel-i-kachestvo-pischevyh-produktov> (accessed November 12, 2019) (in Russian)

УДК 330.14.01

МЕНТАЛЬНО-КОГНІТИВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

DOI 10.32782/2224-6282/152-13

JEL: L20, L50

Мельник О. В., к.е.н.*ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

Традиційним фокусом наукових досліджень капіталізації підприємства є проблематика взаємодії диференційованих видів капіталу у об'єктивованому просторі, що не дозволяє пояснити результуючі аспекти капіталотворення з урахуванням постіндустріальної специфіки. У змістовних межах даного дослідження ключові фактори сучасних процесів капіталізації представлено у ментально-когнітивній площині, що пояснює причини ресурсних асиметрій, як джерела формування економічних результатів, у тому числі у капітальному аспекті. Логіка даного дослідження побудована таким чином, що на основі критичного аналізу та змістовного упорядкування сучасних підходів до систематизації факторів забезпечення досягнення результатів капіталізації дослідницьким фокусом визначено простір інкорпорованого капіталотворення, де відбувається трансформація неявних знань на явні. Використовуючи методи системного аналізу та синтезу доведено доцільність атрибутивного підходу до вивчення детермінант сучасного капіталотворення. Однією з ключових детермінант сучасних процесів капіталотворення визначено економічну ментальність, яка безпосередньо характеризує ціннісну природу капіталізації в аспекті змістозначущості, як інваріанту економічної цінності. Організаційний напрямок такого дослідження представлено проблематикою трансформації неявних знань у явні та їх об'єктивацією. У такій змістовній постановці актуалізовано дослідження взаємозв'язку корпоративної культури та результатів капіталізації у інкорпорованому та об'єктивованому просторах. Знанневий аспект зумовив дослідження особливостей капіталотворення у когнітивному аспекті. Доведено, що результатом взаємодії капіталів у когнітивному просторі є набуття організацією властивостей когнітивності та компетентності, які є ключовими з точки зору забезпечення цільової діяльності за постіндустріальних умов розвитку підприємства. Наукова новизна отриманих результатів полягає у тому, що у процесі вивчення сучасної проблематики капіталізації підприємства дослідницький фокус зміщено з об'єктивованого простору капіталотворення у інкорпорований, який є причинним з точки зору забезпечення результуючих аспектів. Забезпечення успішності функціонування та розвитку бізнесу за сучасних умов діяльності залежить від організаційної здатності перетворювати можливості зовнішнього середовища на потоки цінності. Практична реалізація даної тези є можливою лише за умови пріоритетності впливу менеджменту на ментально-когнітивний простір капіталотворення, де закладається фундамент формування бажаних та очікуваних результатів діяльності підприємства.

Ключові слова: капіталізація; інкорпорований простір капіталотворення; економічна ментальність; корпоративна культура; когнітивність

UDC 330.14.01

MENTAL-COGNITIVE DETERMINANTS OF ENTERPRISE CAPITALIZATION

DOI 10.32782/2224-6282/152-13

JEL: L20, L50

Melnyk O., PhD in Economics*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

The traditional focus of scientific research on enterprise capitalization is the problem of the interaction of differentiated types of capital in objectified space, which does not allow explaining the resulting aspects of capital formation taking into account post-industrial specificity. Within the meaningful limits of this study, the key factors of modern capitalization processes are presented in the mental-cognitive plane, which explains the causes of resource asymmetries as sources of economic results formation, including in the capital aspect. The logic of this study is constructed in such a way that on the basis of critical analysis and substantive ordering of modern approaches to the systematization of factors of ensuring the achievement of capitalization results, the research focus determines the space of incorporated capital formation, where the implicit knowledge is transformed into the explicit. Using the methods of system analysis and synthesis, the expediency of an attributive approach to the study of the determinants of modern capital formation has been proved. One of the key determinants of modern capital formation processes is the economic mentality that directly characterizes the value nature of capitalization in terms of meaningfulness as an invariant of economic value. The organizational direction of such research is represented by the problems of transformation of tacit knowledge in the explicit and their objectification. In this substantive statement, the study of the relationship between corporate culture and capitalization results in incorporated and objectified spaces is updated. The interest aspect led to the study of the features of capital formation in the cognitive aspect. It is proved that the result of the interaction of capital in the cognitive space is the acquisition by the organization of the properties of cognitive and competence, which are key in terms of ensuring the target activity in the post-industrial conditions of enterprise development. The scientific novelty of the obtained results is that in the process of studying modern problems of enterprise capitalization, the research focus is shifted from the objective space of capital formation to the incorporated one, which is causal in terms of ensuring the resulting aspects. Ensuring the successful functioning and development of a business in today's business environment depends on the organizational ability to transform the external environment into flows of value. The practical implementation of this thesis is possible only if the priority of management influence on the mental-cognitive space of capital formation, which lays the foundation for the formation of the desired and expected results of the enterprise.

Keywords: capitalization; incorporated space of capital formation; economic mentality; corporate culture; cognitive

Актуальність. Традиційним фокусом наукових досліджень капіталізації підприємства є проблематика взаємодії диференційованих видів капіталу у об'єктивованому просторі, що не дозволяє пояснити результуючі аспекти капіталотворення з урахуванням постіндустріальної специфіки. У змістовних межах даного дослідження ключові фактори

сучасних процесів капіталізації представлено у ментально-когнітивній площині, що пояснює причини ресурсних асиметрій, як джерела формування економічних результатів, у тому числі у капітальному аспекті.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. За сучасних умов діяльності капіталізація є одним з найбільш визнаних критеріїв визначення успішності та ефективності розвитку бізнесу. Це пов'язано, перш за все з тим, що саме у процесах капіталотворення відбувається формування та забезпечення зростання цінності, що створює підприємство, а її грошове вимірювання виступає інформативним індикатором привабливості бізнесу як для інвесторів, так і потенційних суб'єктів розвитку партнерських відносин. У такій змістовній постановці дослідженню капіталізації підприємства присвячено наукові праці зарубіжних (О. Іванова, Дж. Крамера, Т. Малової, В. Мандибури, Л. Матвєєва, Г. Пушнера, О. Чернової, ін.) та вітчизняних (А. Амоши, В. Андрійчука, Н. Брюховецької, І. Булеєва, А. Гриценка, В. Гейця, М. Козоріз, І. Яремко, ін.) вчених.

Інтелектуалізація та гуманізація процесів суспільного розвитку зумовила відповідні напрямки дослідження капіталізації підприємства, які можна описати термінологією «капіталізація знань», «капіталізація відносин», «капіталізація ідей» ін. У такому змістовному контексті розвиток теорії капіталізації набув у наукових працях В. Базилевича, В. Буханця, С. Гниди, О. Гребешкової, О. Грішнової, К. Свейбі, Г. Серебрякової, Т. Шульца, Н. Шевчук, ін.

Проте недостатньо уваги приділено питанню поєднання оцінки ключових факторів сучасних процесів капіталізації представлено у ментально-когнітивній площині, що і потребує подальшого дослідження для розуміння формування джерел фінансового забезпечення капіталізації підприємств.

Мета. Акцентуючи увагу на вагомості існуючого наукового доробку теорії капіталізації, варто наголосити на тому, що розширення її змістовної природи, яке зумовлено постіндустріальною специфікою суспільних відносин, актуалізує нові дослідження низки питань, серед яких одним з найбільш значущих є визначення пріоритетних факторів впливу на результати капіталотворення. Управлінське фокусування на причинних аспектах, що визначають якість процесів капіталізації є основою забезпечення формування та зростання результатів капіталотворення. І якщо класично, пріоритетність чинників впливу визначалася у просторі об'єктивованого капіталотворення, то сучасна проблематика концентрується у площині взаємодії та взаємовідносин

диференційованих видів капіталу, що взаємодіють у інкорпорованій площині.

В основу здійснення даного дослідження були покладені загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання, використання яких зумовлено поставленою метою. У ході роботи над даною науковою статтею було використано такі *методи*: бібліографічного та термінологічного аналізу – для упорядкування наукових позицій щодо інтерпретації змісту капіталізації підприємства; наукового узагальнення – при систематизації пріоритетних факторів впливу на результати капіталотворення за сучасних умов діяльності підприємства; системного аналізу та синтезу – при визначенні детермінант капіталізації у ментально-когнітивній площині.

Об'єктом дослідження даної наукової статті є процеси забезпечення результатів капіталотворення за сучасних умов діяльності підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних питань, що пов'язана з визначенням детермінант капіталізації підприємства у ментально-когнітивній площині.

Виклад основних результатів дослідження. Традиційна методологія дослідження капіталізації підприємства, що представлена процесами формування, розподілу та використання матеріально-фінансових ресурсів у результаті здійснення яких відбувається створення та зростання накопиченої вартості, сьогодні є неадекватною тим тенденціям, що спостерігаються у сфері капіталотворення. Так, вектор сучасних досліджень має бути спрямованим на такі форми капіталу як знаннєвий, соціальний, інформаційний, ін., що зумовлює певні відмінності як у традиційних процесах та результатах капіталізації, так і розширення змістовного контексту досліджень капіталотворення, з урахуванням постіндустріальної специфіки.

Забезпечення формування та зростання капіталізації відбувається за рахунок впливу причинних факторів, що детермінують відповідні зміни у результатах капіталотворення. За сучасних умов функціонування та розвитку підприємства фактори пріоритетного впливу змінюються, концентруючись переважно у ментально-когнітивному організаційному просторі, що представлений взаємодією необ'єктивованих диференційованих форм капіталу (рис. 1).



Рис. 1 Причинні фактори формування капіталізації підприємства
Джерело: [5]

Детермінанти ментального простору. Мотиви і моделі поведінки, що виникають у процесах господарської діяльності та детермінують отримання цільових результатів визначає економічна ментальність, як історично сформована індивідуальна та суспільна свідомість, специфічний характер якої визначається типом економічної епохи, культурними особливостями, соціальною належністю, етнопонаціональними та іншими характерними рисами носіїв ментальності. Основу економічної ментальності формують глибокі психологічні установки і цінності індивідів та соціальних спільнот, їх стійкі психологічні вподобання і реакції, способи сприйняття, манери відчувати та думати. Процес дотримання неформальних правил базується на логіці функціонування соціального капіталу, результатом якого є формування довіри і репутації учасників ринку, впевненість в тому, що вони знають ці (неформальні) правила і готові їх дотримуватися. Неформальні правила не претендують на універсальність, вони є більше прив'язаними до конкретних сегментів ринку та окремих груп суб'єктів господарювання. Неформальні норми спираються на культурні традиції і цінності, що закріпилися у певному суспільному просторі та пов'язані з відтворенням стійких практик поведінки, які увійшли у звичку та закріпилися у відповідних звичаях. Тобто, разом з іншими неформальними інститутами економічна ментальність детермінує інституційне середовище, а в історичному часовому континуумі виступає основою для підсистеми формальних інститутів. Тому на сучасному етапі в рамках економічних досліджень реляцій та механізмів, які визначають

той чи інший вибір людини або соціуму актуалізується потреба у зверненні до феномену економічного менталітету, як основи, що визначає як неформальні так і формальні інститути, а також забезпечує вектор взаємодії і стратегію розвитку економічних суб'єктів.

Одним із напрямків досліджень економічного організаційного менталітету, що є актуальним для розкриття проблематики даної статті, є дослідження капіталотворення в аспекті капіталізації знань. Такий напрямок зміщує акцент у площину неявно-явного організаційного культурного знання. І. Кузнецов наголошує, що культура є не що інше як «знання, що передаються на основі спілкування» [1, с. 9], а А. Гапоненко та Т. Орлова відмічають, що «...в певному розумінні організаційна культура відноситься до групового неявного знання, яке в максимальному ступені формує свідомість організації, управляє поведінкою людей і само формується під впливом їх поведінки» [2, с. 337]. На основі узагальнень різних підходів до визначення корпоративної організаційної культури за основу було прийнято точку зору, що аргументована Б. Саліховим, який доводить, що «...корпоративна культура предстає як «згусток» цінностей, принципів, мотивів, що інтегровано можна характеризувати, як певне ціннісно-змістовне знання, ...яке оформлено в певну модель...і таке, що визначає соціально-економічну якість організації» [3].

У визнанні наявності феномену корпоративної культури та її пріоритетної ролі у процесах забезпечення успішності діяльності підприємств вчені та практики є одностайними. Актуалізація дослідження ментальної складової у процесах капіталотворення відбулася при визначенні економічного змісту інкорпорованої капіталізації [4, 5], результатами якої є: з одного боку, нові знання, що є ресурсом для забезпечення стійкості зростання результатів капіталізації, з іншого – формування та розвиток організаційних здатностей підприємства, призначенням яких є підвищення продуктивності активів (об'єктивованого капіталу) на основі їх складних, унікальних комбінацій.

Узагальнюючи результати досліджень щодо пріоритетності впливу ментальних факторів не тільки на результати капіталотворення, а і інші сфери бізнес-діяльності підприємств варто зауважити наступне. Якщо за умов індустріального розвитку науково-технічний прогрес сприяв подоланню криз надвиробництва на основі якісного оновлення зношеного речового капіталу, то постіндустріалізм проблеми надвиробництва морального та соціально застарілого людського капіталу вирішує на основі духовно-морального прогресу. Усвідомлення даного висновку має забезпечити реалізацію нової системи організаційних

знань, особливостями якої є: чітке уявлення щодо нової якості загальної спрямованості розвитку, місії та цільової функції діяльності керівників та співробітників; новий рівень якості принципів людських відносин та взаємодій, що забезпечує результативність творчого використання людського капіталу; нова якість стилю корпоративного управління, що створює та забезпечує ефективне функціонування ціннісно-змістовної моделі певної корпоративної спільноти.

Таким чином, реалізація важливішої функції корпоративної культури, що пов'язана з підвищенням рівня когнітивності організації полягає у здійсненні комплексу перманентних заходів, які спрямовані на розвиток таких економічних переконань персоналу, які будуть підносити його над утилітарними потребами, інтересами і цілями. Як наголошує професор Б. Саліхов «...творчі економічні змісти представляють собою систему усвідомлених цілей і планів людської діяльності, а також відповідні вольові, творчо-трудова зусилля, спрямовані на створення таких економічних інновацій, які в дійсності забезпечують розширене відтворення, перш за все, системи прогресивних людських знань» [3].

Когнітивні детермінанти. Проблематика взаємозв'язку економічних результатів діяльності підприємства (у тому числі капітальних і вартісних) та організаційних знань набуває популяризації у сучасних економічних наукових публікаціях. В основному наголос дослідників зроблено на важливості ефективного перетворення інформації на знання та необхідності формування сьогодні так званої компанії, що створює знання, яка може швидко продукувати ідеї та втілювати їх у бізнес-процесах для забезпечення певних цільових результатів. Використання концептуальних положень теорії «економіки знань» та їх імплементація у загальну логіку дослідження капіталізації підприємства зумовили необхідність оперування категоріями більш універсального пояснювального змісту, серед яких варто виділити «когнітивність підприємства».

Щодо економічного змісту «когнітивності», то дана наукова проблематика залишається мало дослідженою, дискусійною і залежно від обраного аспекту по-різному розкривається її сутність. Вперше економічну наукову інтерпретацію «когнітивності організації» у вітчизняній літературі наведено представниками школи стратегії підприємства, яка потужно розвивається в рамках ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана» А. Наливайко та Н. Гаращенко [6 – 9]. Когнітивність організації вчені розглядають у площині, яка характеризується специфічним апаратом аналізу та особливим кутом зору на взаємодію підприємства або його складових із зовнішнім

оточенням. Н. Гаращенко зазначає, що «...термін «когнітивність організації» дозволяє оцінити здатність компанії до засвоєння інформації та перетворення її у знання [10]. Імплементуючи дану тезу у сучасну логіку дослідження капіталізації підприємства, рівень його когнітивності буде характеризуватися здатністю виявляти, ідентифікувати, оцінювати та перетворювати можливості зовнішнього середовища на формалізовані знання, які в свою чергу, виступають джерелом розвитку організаційних здатностей до здійснення унікальних ресурсних комбінацій та їх продуктивного використання в бізнес-процесах. Змістовною тезою наукових досліджень Н.М. Гаращенко щодо «когнітивності організації» є те, що вона означає «...метаздатність компанії, яка є структурно-інтегрованою сукупністю індивідуальних навичок пізнавальної діяльності та обробки інформації членів організації й механізмів координації таких навичок, за допомогою яких компанія керує власною стійкістю і компетентністю» [9, с. 19]. Тобто, можна говорити про те, що основою визначення рівня когнітивності підприємства є «організаційна компетентність» та «організаційна стійкість», а точніше ступінь (рівень) їх досягнення.

Систематизація досліджень щодо сутності організаційної компетентності [11–17] дозволяє виділити такі її компоненти: інтелектуальну, є основною та представляє собою синтез знань; креативну, яка безпосередньо забезпечує творчий підхід до розв'язання задач бізнесу в умовах невизначеності; організаційну, що включає вміння та навички, які пов'язують знання з реальною діяльністю та визначають її виконання; мотиваційна, що містить в собі мотиви, які спонукають суб'єкта до реалізації інших компонент компетентності на практиці. Варто зазначити те, що інваріантним компонентом в структурі організаційної компетентності незалежно від її видової систематизації є знання та здатності. Підприємство само по собі не може створювати знання. Джерелом і носієм знань є людина, яка може розповсюджувати своє знання в межах групи або організації в цілому. Взаємодія носіїв знань забезпечує трансформацію індивідуального знання в організаційне, яке надалі може бути формалізовано. Після трансформації воно стає активом та частиною продукції (послуги). Тому здатність забезпечити ефективність процесів взаємодії, передачі та обміну знання представляють собою окремі аспекти оцінювання рівня організаційної компетентності. В такому контексті компетентність підприємства можна визначити як організаційну здатність, що проявляється в координації організаційної діяльності та можливість генерувати та розвивати інноваційні ідеї, комбінувати фактори різних рівнів і функціональних

областей менеджменту в поєднанні з індивідуальними здатностями, знаннями і системами управління.

Якщо говорити про стійкість, як характеристику когнітивності підприємства, то варто звернути увагу на її іманентну ознаку – здатність зберігати себе, існувати. В аспекті дослідження капіталотворення у ментально-когнітивному просторі підприємства варто говорити про стійкість конкурентних переваг, що є одним із ключових індикаторів рівня якості відповідних процесів. Ідея щодо забезпечення стійкості конкурентних переваг була оприлюднена Дж. Дей, який запропонував стратегії, що можуть зробити конкурентні переваги стійкими. А введення до наукового обороту терміну стійкої конкурентної переваги відбулося у 1985 р. М. Портером, коли він описував конкурентні стратегії. Найбільш чітке формулювання концепції *SCA (Sustainable Competitive Advantage)* було надано Дж. Барні, який визначав: «...фірма володіє стійкою конкурентною перевагою, якщо вона реалізує таку стратегію створення цінності і переваг, яка не може бути негайно реалізованою жодним з діючих або потенційних конкурентів, при тому, що конкуренти не здатні копіювати, компенсувати вигоди, що отримано від цієї стратегії» [18]. Джерелами стійкості конкурентних переваг Дж. Дей виділив кращий досвід (вміння) та кращі ресурси, а Дж. Барні уточнив, що такий потенціал стійкості може бути забезпечено не будь-якими ресурсами, а лише тими, що характеризуються рідкісністю, цінністю, неможливістю імітації та заміни. К. Прахалад і Г. Хамел припустили, що справа не у самих ресурсах, скільки в унікальності та стійкості їх комбінацій. Унікальність до здійснення таких комбінацій визначається рівнем організаційної здатності, який в свою чергу залежить від концентрації підприємства на організаційному навчанні і координації зусиль персоналу на нарощуванні специфічних колективних компетенцій.

Таким чином, рівень капіталізації за сучасних умов діяльності підприємства детермінується сукупностями ментальних та когнітивних факторів, які у цілісності прояву визначають організаційну компетентність та стійкість. Дані характеристики, є інформативними для визначення рівня розвитку організаційних здатностей, які забезпечують результати процесів капіталотворення на підприємстві, формалізація та оцінювання яких відбувається на фінансовому та бухгалтерському рівнях їх формування. І хоча специфіка формування та забезпечення зростання економічних результатів діяльності підприємства в атрибутивному організаційному аспекті є не новою для сучасних досліджень, варто констатувати, що капітальний аспект розкривається фрагментарно.

Висновки. Представлена аргументація сучасних детермінант капіталотворення є логічною підставою для актуалізації подальших наукових досліджень у інкорпорованій площині взаємодії та взаємовідносин диференційованих видів капіталу. Саме результати інкорпорованої капіталізації визначають якість процесів формування, відтворення, та використання об'єктивованих форм капіталу, що спрямовує дослідницький фокус у ментально-когнітивну площину. Проблематика трансформації неявних та неформалізованих знань пов'язана із формуванням економічної цінності в аспекті змістозначущості, що передбачає забезпечення асиметрії в організаційних здатностях, а відтак, стійкості конкурентних переваг бізнесу. Сучасні науковці намагаються підтвердити такий висновок на основі емпіричних досліджень, при цьому зіштовхуються з проблемою формалізації результатів інкорпорованої капіталізації та визначенням конкретних способів перетворення неявних знань на потоки економічної цінності. Це дозволяє зробити висновок, що даний напрямок наукового пошуку є актуальним як з теоретичної так і практичної точки зору, а розв'язання окресленого кола проблемних питань забезпечить новий якісний рівень процесів та результатів капіталотворення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кузнецов И.Н. (2006) Корпоративная культура. Минск: Книжный Дом «Мисанта», 272 с.
2. Гапоненко А.Л. (2008) Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М.: Эксмо, 400 с.
3. Салихов Б.В. (2006) Корпоративная культура и управленческие основы формирования «культы» новейших знаний. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://bv-salikhov.ru/korporativnaya-kultura-i-znaniya.html>
4. Магдалюк О. В. (2017) Розширення змістовного простору дослідження фундаментально-вартісного підходу до управління капіталом підприємства. Стратегія економічного розвитку України. № 41. С. 24 – 31.
5. Буханець В. В. (2017) Стратегічна логіка капіталізації підприємства. Стратегія підприємства у постіндустріальному світі : монографія. К. : КНЕУ, 418 с., С. 224 – 238.
6. Наливайко А. П. (2012) Теоретичні засади стратегії підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємства й організація виробництва». К., 26 с.

7. Гаращенко Н. М. (2003) Стратегічна платформа підприємства (теоретико-методологічний аналіз) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». К., 19 с.
8. Гаращенко Н. М. (2007) Когнітивність організації в теорії фірми. Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. Вип. 20 – 21., С. 14 – 22
9. Гаращенко Н.М. (2014) Когнітивність організації як основа формування конкурентних переваг підприємства. Стратегія управління знаннями підприємства : монографія. К.: КНЕУ, 445 с., С. 17 – 29
10. Гаращенко Н.М. (2010) Когнітивність організації та її оцінка. Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. № 6. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=230>
11. Ланкина М.Ю. (2015) Управление компетентностью организации с учетом ее интеллектуальных ресурсов : автореф. дисс. на сискание научн. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (менеджмент)». Курск. – 20 с.
12. Беляцкий Н.П. (2011) Инновационная компетентность организации. Вестник БГЭУ. Минск. № 2. с. 27 – 31
13. Малыгина О.В. (2014) Модель компетентности организации как инструмент оценки инновационного развития : Электронный ресурс. Интернет – журнал «Наукovedenie». № 6 (25). Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/108EVN614.pdf>
14. Машкин В. (2005) Управление компетентностью : Электронный ресурс. Поволжский вестник качества. № 2. Режим доступа: http://www.pozmetod.ru/postech/Management_of_competention.html
15. Докшанин С.А. (2012) Актуальные проблемы и перспективы развития компетентностно-ориентированного обучения: зарубежный опыт. Вектор науки ТГУ. №3(10). 144 – 147
16. Армстронг М. (2005) Практика управления человеческими ресурсами. СПб.: Питер – 194 с.
17. Скурихина Т.Г. (2005) Компетенция и компетентность в системе показателей качества человеческих ресурсов организации. Труды XIII МНПК «Управление организацией: Диагностика, стратегия, эффективность». СПб.: Изд-во Политехн.ун-та. с.732-736
18. Barney J. (1991) Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. Journal of Management. Vol. 17. № 1. P. 99–120.

REFERENCES:

1. Kuznetsov I.N. (2006) Korporativnaya kul'tura [Corporate culture]. – Minsk: Knizhnyy Dom «Misanta» [Misantha Book House]. 272 s. [in Russian]

2. Gaponenko A.L. (2008) Upravleniye znaniyami. Kak prevratit' znaniya v kapital [Knowledge management. How to turn knowledge into capital]. – M.: Eksmo. – 400 s. [in Russian]
3. Salikhov B.V. (2008) Korporativnaya kul'tura i upravlencheskiye osnovy formirovaniya «kul'ta» noveyshikh znaniy [Corporate culture and managerial foundations of the formation of the "cult" of the latest knowledge]. - Elektronnyy resurs. Rezhim dostupa [Electronic resource. Access Mode]: <http://bv-salikhov.ru/korporativnaya-kultura-i-znaniya.html> [in Russian]
4. Magdalyuk O. V. (2017) Rozshirennya zmístovnogo prostoru doslídzhennya fundamental'no-vartísnoho pídkhodu do upravlínnya kapítalom pídpríemstva [Rozshirennya zmístnogo space to reach the fundamental and fundamental approach to managing capital of the company]. Strategíya yekonomíchnogo rozvitku Ukraїni [Strategy for the economical development of Ukraine]. - № 41. – S. 24 – 31. [in Ukrainian]
5. Bukhanets' V. V. (2017) Strategíchna logíka kapítalizatsíi pídpríemstva / V. V. Bukhanets' [Strategy for the capitalization of enterprises]. Strategíya pídpríemstva u postíndustríal'nomu svítí [Strategy for the post-industrial sector]. – K.: KNEU,. – 418 s. – S. 224 – 238. [in Ukrainian]
6. Nalivayko A. P. (2012) Teoretichní zasadi strategíi pídpríemstva [Theoretical ambush of strategic enterprise]: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya dokt. yekon. nauk: spets. 08.06.01 «Yekonomíka pídpríemstva y organízatsíya virobnitstva». A.P. Nalivayko. – K. – 26 s. [in Ukrainian]
7. Garashchenko N. M. (2003) Strategíchna platforma pídpríemstva (teoretiko-metodologíchniy analíz) [Strategic platform of enterprise (theoretical and methodological analysis)]: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. yekon. nauk: spets. 08.06.01 «Yekonomíka, organízatsíya í upravlínnya pídpríemstvami» / N.M. Garashchenko. – K. – 19 s. [in Ukrainian]
8. Garashchenko N. M. (2007) Kognítivníst' organízatsíi v teoríi fírmi [Cognitive organization in the theory of enterprises]. Strategíya yekonomíchnogo rozvitku Ukraїni: nauk. zb. [Strategy for Economic Development of Ukraine: Sciences. zb.] Vip. 20 – 21. – S. 14 – 22 [in Ukrainian]
9. Garashchenko N.M. (2014) Kognítivníst' organízatsíi yak osnova formuvannya konkurentnikh perevag pídpríemstva [Organizational competency as the basis for the form of competitive competitive moves]. Strategíya upravlínnya znannyami pídpríemstva [Strategy for managing knowledge of enterprises: monograph / as amended]. – K.: KNEU. – 445 s. – S. 17 – 29 [in Ukrainian]
10. Garashchenko N.M. (2010) Kognítivníst' organízatsíi ta її otsínka [Organizational organization and social assessment]. Yefektivna yekonomíka. Yelektronne naukovе fakhove vidannya [Effective economy]. - № 6. – Rezhim dostupu [Access mode]: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=230> [in Ukrainian]

11. Lankina M.YU. (2015) Upravleniye kompetentnost'yu organizatsii s uchetom yeye intellektual'nykh resursov [Managing the competence of an organization, taking into account its intellectual resources]: avtoref. diss. na siskaniye nauchn. stepeni kand. ekon. nauk: spets. 08.00.05 «Ekonomika i upravleniye narodnym khazyaystvom (menedzhment)» / M.YU. Lankina. – Kursk. – 20 s. [in Russian]
12. Belyatskiy N.P. (2011) Innovatsionnaya kompetentnost' organizatsii [Innovative competence of the organization]. Vestnik BGEU. Minsk. - № 2. – s. 27 – 31 [in Russian]
13. Malygina O.V. (2014) Model' kompetentnosti organizatsii kak instrument otsenki innovatsionnogo razvitiya [The competency model of an organization as a tool for assessing innovative development]: Elektronnyy resurs. Internet – zhurnal «Naukovedeniye» [Internet - journal "Science of Science"] - № 6 (25). – Rezhim dostupa [Access mode]: <http://naukovedenie.ru/PDF/108EVN614.pdf> [in Russian]
14. Mashkin V. (2005) Upravleniye kompetentnost'yu [Competency management]: Elektronnyy resurs [Electronic resource]. Povolzhskiy vestnik kachestva [Volga region quality journal]. - № 2. – Rezhim dostupa [Access mode]: http://www.pozmetod.ru/postech/Management_of_competention.html [in Russian]
15. Dokshanin S.A. (2012) Aktual'nyye problemy i perspektivy razvitiya kompetentnostno-oriyentirovannogo obucheniya: zarubezhnyy opyt [Actual problems and prospects of development of competency-based education: foreign experience]. Vektor nauki TGU [Vector of science TSU]. №3(10). – 144 – 147 [in Russian]
16. Armstrong M. (2005) Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami [Human resources management practice]. – SPb.: Piter – 194 s. [in Russian]
17. Skurikhina T.G. (2005) Kompetentsiya i kompetentnost' v sisteme pokazateley kachestva chelovecheskikh resursov organizatsii [Competence and competence in the system of indicators of the quality of human resources of the organization]. Trudy XIII MNPK «Upravleniye organizatsiyey: Diagnostika, strategiya, effektivnost'» [Proceedings of XIII MNPK “Organization Management: Diagnostics, Strategy, Efficiency”]. – SPb.: Izd-vo Politekhn.un-ta. – s.732-736 [in Russian]
18. Barney J. (1991) Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. Vol. 17. № 1. P. 99–120. [in English]

УДК 658.8:338.45:629.7

**НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ
АВІАБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО
СЕРЕДОВИЩА**

DOI 10.32782/2224-6282/152-14

JEL: L20, L62

Прушківська Е. В., д.е.н.,**Демченко В. С.***НУ “Запорізька політехніка”*

У статті проаналізовано комунікаційну стратегію авіабудівного підприємства та розроблено науково-практичні рекомендації щодо її розвитку з урахуванням впливу умов нестабільного середовища. Авторами розглянуто погляди науковців щодо сутності маркетингових комунікаційних стратегій, запропоновано авторське трактування комунікаційної стратегії. Комунікаційна стратегія підприємства розглядається як процес інтегрованої комунікації підприємства з цільовими аудиторіями (споживачами, партнерами, інвесторами, державними органами влади, професійними асоціаціями та спілками), який сприяє досягненню місії компанії, відповідає її діловим та функціональним стратегіям, максимальній ефективності розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища. Здійснено аналіз нестабільного середовища функціонування авіабудівного підприємства, яке стало підґрунтям для появи нових серйозних негативних чинників. Аналіз наявних проблем авіабудівної галузі в розрізі різних аспектів дав можливість навести класифікацію проблем, з якими вона стикається, зокрема: виробничі, фінансові, інвестиційні, маркетингові-збутові, науково-технологічні, інституційні. Охарактеризовано комунікаційну стратегію АТ «Мотор Січ» у розрізі внутрішніх та зовнішніх комунікацій. Виявлено проблемні аспекти комунікаційної стратегії АТ «Мотор Січ». Акцентовано на посиленні системи комунікацій підприємства з представниками авіабудівної галузі, науково-дослідних інституцій та органів державної влади з метою підвищення конкурентоспроможності української продукції авіабудівництва на міжнародних ринках. Розроблено напрями та дії з реалізації комунікаційної політики підприємства з урахуванням впливу нестабільного зовнішнього середовища, а саме: забезпечення більш ефективної комунікації з органами державної влади; налагодження ефективної комунікації з представниками авіабудівної галузі та науково-дослідними інститутами щодо обговорення, прийняття та втілення ефективних управлінських рішень; підвищення рівня довіри до АТ «Мотор Січ» серед партнерів, груп впливу та громадськості; популяризація мети підприємства серед всіх стейкхолдерів.

Ключові слова: нестабільне середовище; комунікаційна стратегія; авіабудування; стейкхолдери; міжнародне співробітництво; багатосторонній діалог підприємства з державними органами влади

© Прушківська Е. В., д.е.н., Демченко В. С., 2019

UDC 658.8:338.45:629.7

COMMUNICATION STRATEGY DEVELOPMENT DIRECTIONS OF AVIATION BUILDING ENTERPRISE AMID UNSTABLE ENVIRONMENT

DOI 10.32782/2224-6282/152-14

JEL: L20, L62

**Prushkivska E., Dr. of Econ. Sc.,
Demchenko V.***National University "Zaporizhzhya Polytechnic"*

The communication strategy of the aviation construction enterprise is analyzed and the scientific and practical recommendations for its development taking into account the influence of conditions of unstable environment are developed. The authors considered the views of scientists on the essence of marketing communication strategies, proposed the author's interpretation of the communication strategy. The enterprise communication strategy is considered as the process of integrated communication of the enterprise with the target audiences (consumers, partners, investors, state authorities, professional associations and unions), which contributes to the achievement of the mission of the company, corresponds to its business and functional strategies, maximally efficient environment. An analysis of the unstable environment of functioning of the aviation construction enterprise was carried out, which became the basis for the emergence of new serious negative factors. Analysis of the existing problems of the aviation industry in the context of various aspects made it possible to give a classification of problems that it faces, in particular: production, financial, investment, marketing, scientific and technological, institutional. The communication strategy of Motor Sich JSC in terms of internal and external communications is characterized. Problem aspects of the communication strategy of Motor Sich JSC were identified. Emphasis is placed on strengthening the communication system of the enterprise with representatives of the aviation industry, research institutions and public authorities in order to increase the competitiveness of Ukrainian aviation industry products in international markets. The directions and actions for the implementation of the enterprise communication policy have been elaborated taking into account the influence of an unstable external environment, namely: ensuring more effective communication with state authorities; establishing effective communication with representatives of the aviation industry and research institutes on discussing, making and implementing effective management decisions; increasing confidence in Motor Sich JSC among partners, impact groups and the public; promoting the purpose of the enterprise among all stakeholders.

Keywords: unstable environment; communication strategy; aviation building; stakeholders; international cooperation; multilateral enterprise dialogue with state authorities

Актуальність. Авіабудування в структурі національної економіки належить до стратегічно важливих високотехнологічних та

капіталомістких галузей машинобудування. Україна володіє повним циклом створення авіаційної техніки, і займає провідне місце на світовому ринку в секторі розробки та виробництва транспортної авіації [1]. Проте сучасний розвиток цієї галузі в Україні відбувається в умовах нестабільного зовнішнього середовища (високий рівень конкуренції на світовому ринку, стрімкий розвиток технологічних нововведень, торговельні конфлікти між США та Китаєм, дотримання прав інтелектуальної власності на високотехнологічну продукцію та ін.). Окрім впливу зовнішнього середовища розвиток авіабудування стримується проблемами, які існують на рівні мезо- і макросередовищ. В останнє десятиліття авіабудування розвивалося в Україні недостатньо ефективно, в зв'язку з чим, багато в чому втрачені позиції на світовому ринку. Призупинення співробітництва національної авіаційної промисловості з Російською Федерацією спонукало національні авіабудівні підприємства здійснювати глибокі структурні перетворення, розширювати міжнародне торгово-економічне та науково-виробниче співробітництво в авіабудуванні, включаючи країни Європи, Східної і Південно-Східної Азії.

Нестабільне середовище несе в собі загрози стабільному розвитку авіабудівних підприємств, їх зовнішньоекономічній діяльності та реалізації стратегій довгострокового розвитку. Відповідно умови нестабільного середовища спонукали авіабудівні підприємства удосконалювати маркетингову стратегію, однією із важливих складових є комунікаційна. Комунікаційна стратегія підприємства є невід'ємною частиною управлінського процесу та інструментом формування довіри до дій компанії з боку всіх стейкхолдерів: громадськості, органів влади, споживачів продукції, зарубіжних партнерів та інвесторів. На наше, переконання, саме мінливість зовнішнього середовища актуалізує питання розвитку комунікаційної стратегії авіабудівних підприємств як елемента підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Перспективи українського авіабудування широко висвітлюються в роботах як практичного, так і теоретичного характеру. Науковці та експерти в сфері авіабудування аналізують практику провідних українських компаній. В цьому напрямі можна відмітити наукові праці таких авторів, як: Ареф'євої О., Капаруліної І. [2], Прушківського В., Леховіцера В. [3], Скібіцької Л. [4], Хохлової М. [5] та ін. Питання розвитку комунікаційної політики та стратегії підприємств розкриті Станковою Л. [6], Романенко О. [7], Куценко Н. [8] та ін. Науковцями виділяються окремі аспекти комунікативної діяльності машинобудівних підприємств, проте

наявні проблеми розвитку комунікаційної політики підприємств авіабудування в контексті створення багатостороннього діалогу між компаніями та іншими учасниками комунікаційної політики (органами державної влади, інвесторами, учасниками авіабудівного ринку, засобами масової інформації) вченими не розглядаються в розрізі сучасного стану та змін в галузі. Вищенаведене актуалізує дослідження комунікаційної стратегії авіабудівного підприємства (на прикладі АТ «Мотор Січ») в контексті сучасних умов нестабільного середовища, які існують в національній економіці.

Метою статті є аналіз комунікаційної стратегії АТ «Мотор Січ» та розробка науково-практичних рекомендацій щодо її розвитку з урахуванням впливу умов нестабільного середовища.

Виклад основних результатів дослідження. Для повноцінного розкриття основних положень статті вважаємо за необхідне спочатку розкрити характерні риси нестабільного зовнішнього середовища, яке склалося в Україні та вплинуло на діяльність АТ «Мотор Січ».

Загальновідомо, що нестабільне зовнішнє середовище характеризується [6]: а) динамікою, яка визначається шляхом порівняння темпів змін у зовнішньому середовищі з реакцією підприємства на ці зміни; б) складністю, що характеризується кількістю сучасних подій, які впливають на підприємства, порівняно з минулими подіями; в) невизначеністю, яка характеризується звичністю подій порівняно з подіями, які відбулися в минулому, та передбачуваністю майбутнього на підставі минулого досвіду і навичок.

Розглядаючи ситуацію в Україні через призму нестабільного середовища, науковці виділяють три основні фактори, які спричинили нинішній стан [3-4]: анексія Криму та антитерористична операція в Луганській і Донецькій областях; політична нестабільність; корупція. Нестабільне середовище, яке виникло внаслідок впливу зазначеного комплексу факторів і вплинуло на авіабудівну промисловість, стало підґрунтям для появи нових серйозних негативних чинників. Результати аналізу наявних проблем авіабудівної галузі в розрізі різних аспектів дає можливість навести класифікацію проблем, з якими вона стикається. На наш, погляд, ці проблеми можна класифікувати в такому вигляді:

- виробничі (високий ступінь зносу основних виробничих фондів, недостатня диверсифікація виробництва, залежність від постачань комплектуючих іноземними виробниками);

- фінансові та інвестиційні (недостатнє державне фінансування, неефективне використання державних коштів, низька інвестиційна привабливість, неможливість залучення приватних інвесторів);

- маркетингово-збутові (відсутність широкого внутрішнього ринку, відсутність дієвого механізму лізингу, зростаюча неконкурентоспроможність порівняно з іноземними виробниками);

- науково-технологічні (недостатнє фінансування і впровадження наукових розробок, слабкий взаємозв'язок виробництва з наукою, брак кваліфікованих кадрів);

- інтегративні (нерозвиненість єдиного вертикально інтегрованого ефективно працюючого комплексу і т.д.);

- інституційні (політичне становище країни, військові дії на Сході України, дестабілізація економічної ситуації, невизначеність майбутнього).

У нестабільному середовищі для реалізації своїх цілей підприємству необхідно управляти процесом взаємодії із зовнішнім середовищем шляхом побудови ефективної системи стратегічного управління. Важливими складовими такої системи є комунікаційна стратегія підприємства. Комунікаційна стратегія розробляється згідно з цілями організації та сприяє ефективному зв'язку з усіма стейкхолдерами. Стратегічною метою комунікації є встановлення відносин до-віри між відповідною організацією і її цільовими аудиторіями, які можуть вплинути на її діяльність. Тому комунікація має бути спланована. Науковці виокремлюють три складові комунікаційної стратегії [9]: ринкова стратегія (передбачає аналіз потенційних споживачів, конкурентів, продуктів). креативна стратегія (стратегічне формування образу та елементів бренду); медійна стратегія (передбачає вибір носіїв для рекламно-інформаційних повідомлень).

Відмітимо, що науковець Орлова Т. розширила сферу застосування комунікативної стратегії від практики PR до комунікаційного менеджменту, під яким розуміє [10]: взаємозв'язок і взаємодію в часі та просторі елементів, що формують й ефективно використовують всі види капіталу економічних систем; таку систему управління, яка за допомогою інтегрованої комунікації з цільовими аудиторіями сприяє досягненню максимальної ефективності розвитку організації в умовах мінливого зовнішнього середовища. Варто підкреслити, що відомі зарубіжні науковці Дж. Бернет та С. Моріарті акцентують на головній меті маркетингової комунікаційної стратегії, яка служить досягненню як спільної мети підприємства, так і цілі її маркетингового плану [11]. Український науковець Є. В. Ромат стверджує, що маркетингова комунікаційна стратегія базується на неекономічних цілях та зазначає: «постановка комунікаційних цілей лежить в сфері психології споживача» [12]. Ми погоджуємося з думкою Романенко О. О. [7], яка вважає, що цілі

маркетингової комунікаційної стратегії є похідними від корпоративних стратегічних цілей підприємства та маркетингових стратегічних цілей його бізнес-підрозділів. Варто врахувати також позицію провідного науковця Н. В. Куденко стосовно того, що маркетингова комунікаційна стратегія (стратегія просування) є функціональною стратегією і повинна інтегруватися в маркетинговій діяльності підприємства з його іншими функціональними стратегіями [8].

Аналіз теоретичних положень щодо комунікаційної стратегії підприємства свідчить, що вона є складовою маркетингової стратегії, яка в свою чергу відповідає діловим стратегіям та місії підприємства. Тому система стратегічного планування діяльності підприємства, яка містить складові стратегічного планування маркетингу (в т.ч. стратегічного планування маркетингових комунікацій), має бути удосконаленою щодо місця й ролі маркетингових комунікацій, а відповідно процесів їх планування, розроблення та реалізації. Комунікаційна програма організації не обмежується тільки «media relations» і комунікацією з потенційною аудиторією. Спеціальні стратегії та методи застосовуються для встановлення відносин з владними структурами, бізнес-сектором, партнерами. Як правило, партнерів поділяють на три групи: тих, з якими організація поділяє загальні цілі; тих, з якими організація поділяє загальні інтереси; тих, з якими організація поділяє загальні проблеми.

Враховуючи вищезазначене, вважаємо, що комунікаційна стратегія підприємства - це процес інтегрованої комунікації підприємства з цільовими аудиторіями, який сприяє досягненню місії компанії, відповідає її діловим та функціональним стратегіям, максимальній ефективності розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Тепер розглянемо особливості комунікаційної діяльності АТ «Мотор Січ» як передового авіабудівного підприємства України [13]. У сучасних умовах розвитку ринку підприємству доводиться все складніше, оскільки його проблеми розвитку пов'язані з високим рівнем жорсткої конкуренції, перенасиченням рекламних та інформаційних потоків, зростаючими вимогами до якості продукції, з постійними змінами кон'юнктури і місткості ринку, а також інноваціями. Істотний вплив на господарську діяльність АТ «Мотор Січ» чинять політико-економічна нестабільність і мінливість зовнішньоінтеграційного курсу держави. Значного впливу зазнало підприємство внаслідок загострення стосунків між Україною та Росією. Тому підприємство зацікавлене в співробітництві з усіма країнами, у відношенні яких не введено ембарго.

Також підприємство стикається з безліччю різних ризиків, одним з яких є фінансові ризики. Ігнорування або несумлінне ставлення до даного

виду ризику може призвести підприємство до відчутних фінансових наслідків. У 2019 р. економічна ситуація в Україні під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів залишилася такою ж напруженою і нестабільною, як і в попередньому році. Поряд з торговельною війною між США і Китаєм, в 2020 році на Україну вплинуть й інші глобальні ризики. Перш за все ризики світової фінансової кризи і цінового, пов'язаного зі зміною кон'юнктури цін на основні товари вітчизняного експорту - сільськогосподарську продукцію, металургійну, хімічну. Проаналізувавши діяльність АТ «Мотор Січ», бачимо, що підприємство перебуває під значним впливом нестабільного економічного та політичного середовища.

Для утримання своїх позицій на світових ринках АТ «Мотор Січ» проводить систематичну роботу з підвищення якості та характеристик продукції, що випускається, розробляє нові конкурентоспроможні двигуни, розвиває нову для себе вертолітну програму, налагоджує мережу сервісного обслуговування, наближену до тих регіонів, де експлуатується техніка [13]. Маркетингова політика АТ «Мотор Січ» спрямована на збереження традиційних ринків збуту для своєї продукції та освоєння нових.

Аналіз системи комунікацій АТ «Мотор Січ» показав, що керівництво компанії приділяє значну увагу щодо реалізації комунікаційної стратегії на внутрішньому рівні. АТ «Мотор Січ» має досить розвинену систему внутрішніх комунікацій, яка забезпечує ефективну взаємодію між апаратом управління підприємства та її співробітниками, громадськістю та інвесторами. Зворотній зв'язок забезпечується регулярними зустрічами керівництва компанії з трудовим колективом. Комунікація про діяльність АТ «Мотор Січ» здійснюється за допомогою офіційного сайту компанії, корпоративної газети, радіо та телебачення. Більш тісна взаємодія та координація робочих процесів забезпечується внутрішньокорпоративною програмою. Також АТ «Мотор Січ» бере активну участь у реалізації місцевих проектів щодо розбудови соціальної інфраструктури у м. Запоріжжя.

Щодо зовнішньої комунікації на міжнародних ринках, то компанія демонструє значний потенціал у проведенні виставкової діяльності як елементу комунікаційної стратегії із зовнішніми партнерами і потенційними інвесторами. Нещодавно АТ «Мотор Січ» брало участь у Міжнародній виставці «Turkmen Energetika 2019». На експозиції АТ «Мотор Січ» були представлені розробки підприємства в галузі промислових установок наземного застосування. Значні успіхи підприємство має в сфері побудови комунікаційної стратегії з

міжнародними партнерами. Міжнародне співробітництво є одним із стратегічних напрямків діяльності АТ «Мотор Січ». Зважаючи на складне політичне становище країни, невизначеність майбутнього, а також враховуючи значну залежність АТ «Мотор Січ» від російського ринку, компанія проводила останні роки активну політику пошуку та закріплення на нових ринках з метою залишити попередні обсяги прибутків та мінімізувати втрати внаслідок можливого закриття експортного кордону між Україною та Росією.

Досить довгий час одним із основних стратегічних партнерів підприємства є Китай. Але в умовах військово конфлікту між Україною та Росією керівництво АТ «Мотор Січ» посилює напрями міжнародного співробітництва з Китаєм. В даний час відкриваються нові можливості співпраці між державами, які сприятимуть подальшому інтенсивному економічному розвитку двох країн, виходу Китаю та України на новий рівень стратегічного партнерства. Зокрема, китайсько-українська співпраця в сфері виробництва авіадвигунів поглиблюється в контексті взаємодії між АТ «Мотор Січ» та її китайським партнером Beijing Skyrizon Aviation Industry Investment, які нещодавно уклали угоду про серійне виробництво і капітальний ремонт турбовальних авіаційних двигунів ТВ3-117ВМА-СБМ1В та їх модифікацій на території Китаю [14].

Не дивлячись на позитивні тенденції щодо комунікаційної діяльності підприємства, на наш погляд, АТ «Мотор Січ» необхідно більше уваги приділяти розробці нових механізмів реалізації комунікаційної стратегії з державними органами влади та галузевими інституціями України, оскільки відсутність конкретної державної програми з розвитку гальмує розвиток всієї галузі. Авіапромисловим підприємствам потрібна чітка державна програма, яка б сприяла реальному імпортозаміщенню комплектуючих авіаційної техніки в умовах нестабільного середовища. На сьогодні, українським авіапромисловим компаніям вдалося домогтися локалізації виробництва на рівні 60%. Що стосується АТ «Мотор Січ», то воно освоїло глибоку модернізацію Мі-2 та Мі-8 виключно за рахунок українських комплектуючих, фактично це нові вертольоти українського виробництва [13]. Галузь потребує чіткого внутрішньогалузевого координування роботи підприємств, що можливе за рахунок створення спеціального державного органу, який би володів регуляторними функціями.

Висновки. Вважаємо, що з урахуванням умов нестабільного зовнішнього середовища удосконалена комунікаційна стратегія АТ «Мотор Січ» покликана сформулювати ефективну інформаційну

взаємодію із усіма стейкхолдерами (населенням, представниками організацій громадянського суспільства, іноземними підприємцями, органами державної влади). Формування комунікаційної стратегії АТ «Мотор Січ» з чітко прописаними заходами та очікуваними результатами сприятиме створенню системної та послідовної взаємодії із цільовими групами, що відповідатиме пріоритетним напрямкам комунікативної діяльності підприємства, його місії та стратегічним завданням. Використовуючи сучасні методи планування та впровадження комунікаційних кампаній, АТ «Мотор Січ» необхідно:

- забезпечити більш ефективну комунікацію з органами державної влади (Кабінетом Міністрів України, Міністерством фінансів, Міністерством економічного розвитку, сільського господарства та торгівлі) щодо донесення проблем підприємства в сфері здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, випробувань, сертифікації, заміщенням комплектувальних виробів з Російської Федерації, диверсифікації ринків збуту продукції (країни Африки та Азії). Саме держава, захищаючи свої національні інтереси, повинна дбати про економічні інтереси авіабудівної галузі, як пріоритетної високотехнологічної галузі, яка опинилася в досить скрутному становищі з огляду на те, що втратила великий потенціал налагодженого довгими роками торговельного співробітництва та кооперативних зв'язків з авіабудівними підприємствами Російської Федерації. З огляду на вищесказане АТ «Мотор Січ» необхідно мати чіткий план побудови стійких комунікативних зв'язків та багатостороннього діалогу з державними органами влади, відстоюючи інтереси авіабудівної галузі;

- налагодити ефективну комунікацію з представниками авіабудівної галузі та науково-дослідними інститутами щодо обговорення, прийняття та втілення ефективних управлінських рішень задля високотехнологічного розвитку авіабудівної галузі та удосконалення нормативно-правового забезпечення в умовах нестабільності середовища;

- підвищити рівень довіри до АТ «Мотор Січ» серед партнерів, груп впливу та громадськості з огляду на появу інформації в мережі Інтернет та медіа про негативний іміджу компанії з метою політичної дискредитації керівництва компанії;

- популяризувати стратегічну мету підприємства серед всіх стейкхолдерів, яка передбачає розвиток національної економіки, забезпечення присутності України на ринках наукоємної продукції, збереження існуючих та створення нових робочих місць, забезпечення стабільності в регіонах і країні в цілому.

Запропоновані рекомендації щодо удосконалення комунікаційної стратегії спрямовані на підвищення довіри до АТ «Мотор Січ», підвищення іміджевого потенціалу компанії на національному та міжнародному рівнях, сприйняття його як інноваційного підприємства, яке робить значний внесок у розбудову високотехнологічного сектору України та формування позитивного іміджу на світовому ринку авіабудівної продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Стратегія відродження вітчизняного авіабудування на період до 2022 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/429-2018-%D1%80#n12>
2. Ареф'єва О.В., Капаруліна І.М. Українське авіабудування: напрями трансформації. Інноваційна економіка. 2013. № 3. С. 3-8.
3. Прушківський В.Г., Леховіцер В.О. Перспективи розвитку авіабудівництва України в контексті міжнародних інтеграційних процесів. Проблеми системного підходу. 2017. № 3 (59). С. 22–26.
4. Скібіцька Л. Аспекти виходу авіабудівних підприємств на зовнішній ринок в умовах кризи. Економіка розвитку. 2014. № 3. С. 54–58.
5. Хохлова М. Ю. Особливості міжнародного економічного співробітництва підприємств галузі літакобудування України. Управління розвитком. 2012. № 3. С. 43 – 46.
6. Станкова Л.І. Чинники розвитку виробничого підприємства в умовах нестабільного середовища. URL: http://economics.opu.ua/files/science/2014/20.05/s_2/16.pdf
7. Романенко О. О. Концептуальні підходи до визначення маркетингових комунікаційних стратегій підприємства. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2017/1/EV20171_140-145.pdf,
8. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: підручник. Київ : КНЕУ, 2012. 523с.
9. Асташина О.В. Коммуникативные стратегии в организации. Вестник науки и образования Северо-Запада России – публикация по материалам заочной Международной научно-практической конференции «Инновации в науке и образовании». Т.1. №4. 2015. С.151-156.
10. Орлова Т. М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами. Москва : Изд-во РАГС, 2002. 265 с.
11. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации : интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 864 с.
12. Ромат Е. В. Реклама в системе маркетинга. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 608 с.
13. Офіційний сайт АТ «Мотор Січ». URL: <http://www.motorsich.com/files/1104-4%20kv%202019.pdf>
14. Компанія «Мотор Січ» поглиблює співпрацю з Китаєм. URL: <https://uprom.info/news/avia/kompaniya-motor-sich-pogliblyuye-spivpratsyu-z-kitayem/>

REFERENCES:

1. Strategiya vidrodzhennya vitchy`znyanogo aviabuduvannya na period do 2022 roku [The strategy of revival of domestic aviation industry for the period up to 2022] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/429-2018-%D1%80#n12> [in Ukrainian]
2. Arefieva O.V, Kaparulina I.M. (2013). Ukrayinske aviabuduvannya: napryamy transformaciyi [Ukrainian aviation industry: directions of transformation]. *Innovacijna ekonomika – Innovative economy*, 3, 3-8. [in Ukrainian]
3. Prushkivsky V.G, Lechovitser V.O. (2017). Perspektyvy rozvytku aviabudivnytstva Ukrainy v konteksti mizhnarodnykh intehtratsiinykh protsesiv. [Prospects for development of Ukraine's aviation industry in the context of international integration processes]. *Problemy systemnoho pidkhodu – Problems of system approach*, 3 (59), 22–26. [in Ukrainian]
4. Skibitka L. (2014). Aspekty vykhodu aviabudivnykh pidpriemstv na zovnishnii rynok v umovakh kryzy [Aspects of access of aviation construction enterprises to the foreign market in a crisis]. *Ekonomika rozvytku – Economics of development*, 3, 54–58. [in Ukrainian]
5. Khokhlova M. Yu. (2012). Osoblyvosti mizhnarodnoho ekonomichnoho spivrobitnytstva pidpriemstv haluzi litakobuduvannya Ukrainy [Features of international economic cooperation of enterprises of the aircraft industry of Ukraine]. *Upravlinnia rozvytkom – Management of development*, 3, 43 - 46. [in Ukrainian]
6. Stankova L.I. Chynnyky rozvytku vyrobnychoho pidpriemstva v umovakh nestabilnoho seredovyscha [Factors of development of a production enterprise in conditions of unstable environment]. URL: http://economics.opu.ua/files/science/2014/20.05/s_2/16.pdf [in Ukrainian]
7. Romanenko O.O. Kontseptualni pidkhody do vyznachennia marketynhovykh komunikatsiinykh stratehii pidpriemstva [Conceptual approaches to the definition of marketing communication strategies of the enterprise]. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2017/1/EV20171_140-145.pdf, [in Ukrainian]
8. Kudenko N.V. (2012). Strategic marketing: a textbook. Kiev, KNEU. [in Ukrainian]
9. Astashina O.V. (2015). Kommunikativnye strategii v organizacii. Vestnik nauki i obrazovanija Severo-Zapada Rossii [Communicative strategies in the organization. Bulletin of Science and Education of Northwest Russia]. Publikacija po materialam zaochnoj Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Innovacii v nauki i obrazovanii» – Publication on the materials of the correspondence International Scientific and Practical Conference "Innovations in Science and Education", 4, 151-156. [in Russian]
10. Orlova T.M. (2002). Kommunikacionnyj menedzhment v upravlenii jekonomicheskimi sistemami [Communication management in the management of economic systems]. Moscow, RAGS Publishing House. [in Russian]

11. Burnet J. (2001). Marketingovye kommunikacii : integrirovannyj podhod [Marketing Communications: An Integrated Approach], St. Petersburg: Peter. [in Russian]
12. Romat E.V. (2008) Reklama v sisteme marketinga [Advertising in the marketing system], St. Petersburg: Peter. [in Russian]
13. Official site of Motor Sich JSC. URL: <http://www.motorsich.com/files/1104-4%20kv%202019.pdf> [in Ukrainian]
14. Kompaniia «Motor Sich» pohlybliuie spivpratsiu z Kytaiem [Motor Sich deepens its cooperation with China] URL: <https://uprom.info/news/avia/kompaniya-motor-sich-pogliblyuye-spivpratsyu-z-kitayem/> [in Ukrainian]

УДК 330:338+658

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА:
СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ, ФУНКЦІЇ, МЕТОДИ, ЗАСОБИ**

DOI 10.32782/2224-6282/152-15

JEL: L20, L53

Фісуненко П. А., к.е.н.*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

У статті наведено результати теоретичних досліджень та узагальнень щодо сутності забезпечення економічної безпеки підприємства, а також принципів, функцій, методів та засобів цього процесу. Запропоновано забезпечення економічної безпеки підприємства розглядати як процес створення умов досягнення достатнього рівня економічної безпеки за рахунок захисту від загроз, що базується на принципах, функціях, методах і засобах, спрямованих на підвищення ефективності, інноваційності та конкурентоспроможності діяльності підприємства. Досліджено принципи забезпечення економічної безпеки підприємства, які систематизовано за групами принципів побудови забезпечення економічної безпеки підприємства (системності, безперервності, комплексності, законності, інноваційності, ефективності) та принципів реалізації забезпечення економічної безпеки підприємства (варіативності, збалансованості, адекватності, залученості). Дослідження теоретичних підходів до визначення функцій забезпечення економічної безпеки підприємства як спеціалізованих видів завдань, виконання яких спрямоване на гарантування економічної безпеки, дозволило ці функції систематизувати та надати їх наступний перелік: інформаційна функція, функція ідентифікації, превентивна, захисна та забезпечувальна функції, функція оцінювання. Враховуючи логічний взаємозв'язок між принципами, функціями, методами та засобами забезпечення економічної безпеки підприємства, запропоновано систематизувати методи забезпечення економічної безпеки у прив'язці до встановлених функцій, а саме: методи моніторингу; статистичні та аналітичні методи для ідентифікації загроз; методи прогнозування та планування; аналітичні методи; адміністративні та організаційні методи; методи захисту від загроз. Відповідно до розглянутих принципів, функцій та методів, запропоновано перелік засобів як конструктивного, організаційного, матеріального втілення (реалізації) цих принципів, функцій та методів. До засобів забезпечення економічної безпеки підприємства віднесено: інформаційно-аналітичні; організаційно-інституціональні; економічні; ідеологічні; техніко-технологічні; правові; соціально-психологічні; силові

Ключові слова: підприємство; економічна безпека; забезпечення; принципи; функції; методи; засоби; підходи

UDC 330:338+658

**ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE:
ESSENCE, PRINCIPLES, FUNCTIONS, METHODS, MEANS**

DOI 10.32782/2224-6282/152-15

JEL: L20, L53

Fisunenکو P., PhD in Economics*Prydniprovskа state academy of civil engineering and architecture*

The results of theoretical studies and generalizations about the essence of ensuring the economic security of the enterprise, as well as the principles, functions, methods and means of this process have been presented in the article. It is proposed to consider the economic security of the enterprise as a process of creating conditions for achieving a sufficient level of economic security through protection against threats, based on principles, functions, methods and tools aimed at improving the efficiency, innovation and competitiveness of the enterprise. The principles of ensuring the economic security of the enterprise are systematized according to groups of principles of construction of ensuring the economic security of the enterprise (systematicity, continuity, complexity, legality, innovation, efficiency) and the principles of realization of ensuring the economic security of the enterprise (variability, balance, adequacy, involvement). The study of theoretical approaches to defining the economic security functions of an enterprise as specialized types of tasks aimed at guaranteeing economic security, allowed these functions to systematize and provide them with the following list: information function, identification function, preventive, protective and security functions, evaluation function. Considering the logical relationship between the principles, functions, methods and means of ensuring the economic security of the enterprise, it is proposed to systematize the methods of ensuring economic security in relation to the established functions, namely: monitoring methods; statistical and analytical methods for identifying threats; forecasting and planning methods; analytical methods; administrative and organizational methods; methods of protection against threats. In accordance with the considered principles, functions and methods, a list of means is offered as a constructive, organizational, material embodiment (implementation) of these principles, functions and methods. The means of ensuring the economic security of the enterprise include: information and analytical; organizational and institutional; economic; ideological; technical and technological; legal; social and psychological; power.

Keywords: enterprise; economic security; securement; principles; functions; methods; remedies; approaches

Актуальність. Реалії та виклики зовнішнього середовища функціонування вітчизняних підприємств, а також стан їх внутрішнього середовища, вимагають від суб'єктів господарювання адекватних дій

щодо забезпечення економічної безпеки. Від спроможності підприємства розробити і реалізувати заходи, які б забезпечили виявлення загроз та їх нейтралізацію, багато в чому залежить його виживання і розвиток. Забезпечення економічної безпеки як безперервний перманентний процес створення умов досягнення достатнього рівня економічної безпеки за рахунок захисту від загроз, на основі підвищення ефективності, інноваційності та конкурентоспроможності, є необхідною умовою життєдіяльності діяльності сучасного підприємства. Саме тому, розгляд теоретико-методичних підходів щодо сутності процесу забезпечення економічної безпеки підприємства, а також базових орієнтирів та методологічного підґрунтя цього процесу, а саме принципів та функцій, на основі яких формуються методи та засоби цього забезпечення, є актуальним завданням.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Питанням забезпечення економічної безпеки підприємства присвятили свої роботи Б. Андрушків, О. Анісімова, О. Ареф'єва, Н. Білошкурська, І. Больботенко, Т. Васильців, І. Вінник, М. Войнаренко, Л. Волощук, В. Геєць, Л. Головка, Л. Гончаренко, В. Забродський, Т. Іванюта, С. Ілляшенко, Г. Козаченко, М. Копитко, Л. Корчевська, Т. Кузенко, В. Ліпкан, В. Лук'янова, О. Ляшенко, Л. Малюта, О. Мельник, П. Орлов, В. Пономарьов, І. Рекун, В. Сенчагов, О. Сороківська, А. Турило, М. Фоміна, А. Череп та інші.

При встановленні сутності поняття «забезпечення економічної безпеки підприємства» в підходах вчених було встановлено, що таке словосполучення зустрічається в різних комбінаціях, зокрема: «механізм забезпечення економічної безпеки підприємства», «система забезпечення економічної безпеки підприємства», «організація системи забезпечення економічної безпеки підприємства», «комплексне забезпечення економічної безпеки підприємства» та безпосередньо «забезпечення економічної безпеки підприємства». Крім того, для глибини опрацювання цього питання, необхідно також розглянути трактування вчених щодо таких термінів, як «механізм управління економічною безпекою підприємства», «механізм формування економічної безпеки підприємства», «система економічної безпеки підприємства».

Підходи до формулювання змісту та сутності, систематизації принципів, функцій, методів та заходів забезпечення економічної безпеки підприємства наведені у працях таких вчених-економістів, як Г. Азаренков, Б. Андрушків, А. Беспалько, Я. Білокомірова, Н. Білошкурська, І. Больботенко, С. Бреус, А. Власков, В. Гапоненко, Л. Гнилицька, О. Грунін, С. Грунін, М. Долгунін, Б. Дуб, Д. Дячков,

З. Живко, А. Заїчковський, О. Захаров, Д. Зеркалов, Е. Ібрагімов, Н. Іванова, Т. Іванюта, М. Камлик, І. Керницький, О. Кириченко, М. Копитко, Л. Корчевська, С. Лекареєв, О. Локотецька, О. Ляшенко, В. Мак-Мак, Л. Малюта, С. Міщенко, І. Мойсейенко, О. Орлик, В. Ортинський, О. Погайдак, І. Потапюк, П. Пригунов, В. Сідак, О. Сороківська, А. Соснін, А. Судоплатов, І. Троц, В. Франчук, І. Черниш, О. Шолок, А. Штангрет, Н. Якименко-Терещенко, З. Якубович та інші.

Дослідники всебічно розглядали проблемні питання та при формулюванні підходів використовували такі словосполучення, як «принципи організації системи економічної безпеки підприємства», «принципи побудови системи економічної безпеки підприємства», «принципи формування системи економічної безпеки підприємства», «принципи функціонування системи забезпечення економічної безпеки підприємства», «принципи функціонування системи економічної безпеки», «принципи економічної безпеки підприємства», «принципи системи забезпечення економічної безпеки підприємства», «принципи побудови економіко-організаційного механізму формування економічної безпеки підприємства», «принципи управління економічною безпекою» та безпосередньо «принципи забезпечення економічної безпеки підприємства».

Як показали дослідження, лише перелік назв принципів забезпечення містить 101 позицію. Безпосередньо перелік принципів забезпечення економічної безпеки підприємства містить 48 позицій. Їх набір у того чи іншого дослідника містить різні принципи, які інколи відрізняються чи назвою, чи змістовною характеристикою. Деякі автори в своїх працях наводять лише назви принципів, не розкриваючи їх суть та зміст. Це саме стосується і формулювань щодо функцій, методів та заходів забезпечення економічної безпеки підприємства.

За такої ситуації, виникає необхідність певної систематизації принципів забезпечення економічної безпеки підприємства з метою звести їх до певного зручного переліку, який можна використовувати при теоретичних дослідженнях та практичних розробках.

Мета. Дослідити, проаналізувати, узагальнити та систематизувати підходи вчених щодо сутності забезпечення економічної безпеки підприємства, а також принципів, функцій, методів та засобів цього процесу.

Виклад основних результатів дослідження. Як відомо, термін «безпека» в перекладі з грецької мови означає «володіти ситуацією», що дозволяє розглядати її як стан суб'єкта, при якому зміни притаманних йому якостей та параметрів, внаслідок виникнення непередбачуваної

ситуації, є незначними або добре контрольованими. У широкому розумінні безпека – це здатність до виживання, незалежності, самобутності, тобто всього того, що забезпечує можливість розвитку.

Скористаємося результатами функціонального аналізу синтаксичних одиниць, проведеного дослідниками В. Ліпкан та Ю. Максименко [22] щодо проблем формування категорійно-понятійного апарату національної безпеки, зосередившись на тих аспектах, що стосуються нашого дослідження, а саме словосполучення «забезпечення економічної безпеки». Цими авторами було проведено «грунтовний контент-аналіз 118 безпекових досліджень, де мультиплікандом виступав термін «безпека», що уможливив сформулювати перелік найбільш уживаних понять, котрими її описують – «гарантування», «підтримка», «охорона», «захист», «контроль», «управління», «формування», «організація», а також розглянути співвідношення вищезазначених понять із визначенням поняття «забезпечення». Такий аналіз дав змогу авторам зробити висновок, що поняття «забезпечення», «забезпечувати» щодо інших понять («гарантувати», «підтримувати», «охороняти», «захистити», «контролювати», «управляти», «формувати», «організовувати») є більш широкою категорією, оскільки охорона, захист, контроль тощо є одиничними складовими процесу забезпечення. Поняття ж «забезпечення» охоплює весь спектр заходів (організаційних, контрольних, охоронних, захисних тощо), що вживаються задля реалізації цілей безпеки. Даний підхід широко представлений в багатьох наукових дослідженнях.

Вчені А. Меліхов та Е. Камишнікова в своїх дослідженнях [26] слушно запропонували «логіку розмежування понять «забезпечення економічної безпеки підприємств» та «економічна безпека підприємств» за схемою «діяльність – результат діяльності».

Результати проведеного дослідження щодо сутності забезпечення економічної безпеки підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Узагальнення підходів до визначення сутності забезпечення економічної безпеки підприємства

Автор	Сутність
М. Копитко[19]	«процес, що передбачає сукупність послідовних та обґрунтованих дій менеджерів з метою досягнення такого стану діяльності підприємства, який дозволяє з максимальною ефективністю використовувати доступні ресурси для захисту інтересів від впливу дестабілізуючих чинників»
Л. Малюта[24]	«складний комплексний інтегрований елемент загальної системи управління підприємством на всіх рівнях її забезпечення, і передбачає сукупність заходів (організаційних, профілактичних,

	пропагандистських, контролюючих, захисних), які вживаються задля реалізації цілей безпеки»
В. Сенчагов [36]	«безперервний, системний процес, який полягає у попередженні негативних явищ та процесів»
Л. Молдован [13]	«процес реалізації її функціональних складових з метою запобігання можливим збиткам і досягнення максимального рівня безпеки як сьогодні, так і в майбутньому»
Е. Олейніков [31]	«процес реалізації функціональних складових економічної безпеки з метою запобігання можливих втрат і досягнення максимального рівня економічної безпеки підприємства як зараз, так і в майбутньому»
В. Франчук [42]	«сукупність необхідних взаємопов'язаних елементів, діяльність яких спрямована на протидію внутрішнім і зовнішнім загрозам з метою захисту корпоративних економічних інтересів та створення безпечних умов розвитку»
М. Фоміна [41]	«є процесом створення сприятливих умов діяльності, процесом оволодіння суб'єктом необхідними для власного існування умовами, при яких реалізовувалися б його інтереси, здійснювалися б поставлені ним цілі»
Л. Корчевська [20]	«основною домінантою забезпечення економічної безпеки підприємства є здатність протидіяти наявним і можливим ризикам, загрозам та дії несприятливих факторів внутрішнього та зовнішнього характеру»
О. Петрина [32]	«підтримка нормального режиму функціонування, моніторинг зовнішнього середовища і взаємодія з ним»
О. Ареф'єва, Т. Кузенко [2]	«сукупність економічних відносин, що складаються з приводу формування здатності системи протистояти загрозам, в умовах обмеженості трудових, фінансових, матеріальних ресурсів»
Т. Васильців [5]	«узгоджене застосування методів оцінювання збитків як бази та інструменту контролю, а також орієнтира під час планування та здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства»
С. Шкарлет [43]	«системний процес, в якому поєднуються три основних компоненти: по-перше, діагностика та оцінка фінансово-економічних, операційних, та організаційних критеріїв з метою завчасної ідентифікації джерел виникнення небезпечних для діяльності підприємства проявів; по-друге, – своєчасне застосування релевантного каталогу антикризових (стабілізаційних) заходів нейтралізації внутрішніх і зовнішніх факторів; по-третє, – формування системи рекомендацій і заходів щодо створення конкурентної переваги та забезпечення розвитку підприємства на усіх етапах його життєвого та операційного циклів»
В. Лєсняк [21]	«регулярний і безперервний процес, пов'язаний з підготовкою, обґрунтуванням, прийняттям, контролем реалізації та оцінкою ефективності управлінських рішень, спрямованих на перетворення стану небезпеки в захищеність за рахунок контролю використання ресурсів і власності, комбінування зовнішніх чинників впливу, прогнозування і моніторингу викликів і загроз економічній безпеці, їх відображення та нейтралізації з мобілізацією наявних резервів»
О. Мельник [27]	«процес створення сприятливих умов та середовища, при яких суб'єкт господарювання досягає найефективнішого використання ресурсів, реалізації поставлених цілей в умовах конкурентного середовища та

	забезпечується захист від різного роду загроз та непередбачуваних обставин»
Е. Князева, А. Сечняк [17]	«1) управління підприємством в конкурентних умовах – здійснення управління підприємством з метою забезпечення його виживання та розвитку в несприятливих конкурентних умовах; 2) діяльність із забезпечення економічної безпеки – специфічний підпроцес управління в конкурентних умовах – управління спеціальними підрозділами підприємства, діяльність яких спрямована на виявлення та запобігання загроз у процесі забезпечення його успішного існування та розвитку»
Л. Гончаренко [8]	«процес реалізації її функціональних складових з метою запобігання можливих збитків і досягнення максимального рівня економічної безпеки в поточний момент і в майбутньому. Способи забезпечення економічної безпеки підприємства - це набір заходів і система організації їх виконання та контролю, які дозволяють досягати найбільш високих значень рівня економічної безпеки підприємства»
Б. Андрушків, Л. Мальюта, О. Погайдак [1]	«можна розглядати як систему, оскільки вона відповідає основним положенням загальної теорії систем, серед яких: – організація розглядається як цілісність з особливими властивостями, яка водночас складається із елементів і підсистем зі специфічними властивостями, залишаючись відносно відокремленими, вони вступають у стосунки між собою; – можливе визначення «межі організації» та її середовища (зовнішнього оточення), а у складі останнього – виокремлення його частин. Це необхідно для з'ясування того, у яких формах підприємство як відкрита система вступає у взаємодію зі своїм середовищем та як середовище впливає на внутрішнє його середовище; – можливість вивчення динаміки організацій, що дозволяє здійснити дослідження процесів зростання, загального «життєвого циклу» розвитку підприємства тощо; – система може розглядатися як підсистема або елемент іншої, більш загальної системи – надбудови»
О. Коваленко [18], О. Жихор, О. Барановський [12]	«процес, метою якого є досягнення певного стану підприємства, що характеризується як безпечне»; «безперервний, системний процес, перебіг якого передбачає діагностику зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, планування, організацію та реалізацію заходів щодо підтримки стабільного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних, тактичних та поточних цілей, що досягається, в першу чергу, шляхом найбільш раціонального розподілу та використання ресурсів»
О. Сороківська [39]	«реалізація сукупності взаємопов'язаних і взаємообумовлених дій суб'єктів підприємницької діяльності із формування такого механізму управління процесами залучення ресурсів та їх перетворенням у суспільно корисні продукти, який, поряд із виробничими, містить методи й технології ефективної взаємодії з усіма групами зацікавлених осіб для протидії реальним і потенційним загрозам середовища господарювання, завдяки чому формується (підтримується) достатній рівень економічної безпеки ... підприємства, що дає йому змогу функціонувати на ринку і розвивати свої ринкові можливості»

Джерело: систематизовано автором

Як видно із розглянутих визначень, дослідники розглядають забезпечення економічної безпеки як процес (процесний підхід), який «передбачає сукупність послідовних та обґрунтованих дій», «створення сприятливих умов», «метою якого є досягнення певного стану підприємства, що характеризується як безпечно». М. Копитко, зазначає, що «з усталених філологічних понять (термінів) однозначно впливає, що забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання логічно пояснювати як процес, що передбачає сукупність послідовних та обґрунтованих дій менеджерів з метою досягнення такого стану діяльності підприємства, який дозволяє з максимальною ефективністю використовувати доступні ресурси для захисту інтересів від впливу дестабілізуючих чинників» [19]. Тобто, більшість думок співпадають із тлумаченням дієслова «забезпечувати» як створювати надійні умови для здійснення чого-небудь; гарантувати щось; захищати від небезпеки. Частина дослідників розглядає забезпечення економічної безпеки як систему (системний підхід), який охоплює сукупність взаємопов'язаних елементів, діяльність яких спрямована на протидію загрозам.

Враховуючи існуючі підходи, а також необхідність, на нашу думку, при розгляді цього поняття окреслити певні передумови досягнення безпечного стану, вважаємо, що під забезпеченням економічної безпеки підприємства варто розуміти процес створення умов досягнення достатнього рівня економічної безпеки за рахунок захисту від загроз, що базується на принципах, функціях, методах і засобах, спрямованих на підвищення ефективності, інноваційності та конкурентоспроможності діяльності підприємства. Тобто, в якості гіпотези буде виступати припущення, що, забезпечуючи підвищення ефективності, інноваційності та конкурентоспроможності, підприємство буде забезпечувати і свою економічну безпеку.

Для дієвого забезпечення економічної безпеки важливим моментом є визначення та дотримання базових орієнтирів та методологічного підґрунтя цього процесу, а саме принципів та функцій забезпечення, на основі яких формуються методи та засоби цього забезпечення. У структурі загальної теорії безпеки принципи й методи грають евристичну та методологічну роль і дають цілісне уявлення про зв'язки у досліджуваній галузі знань.

Про значення принципів французький філософ Клод Адріан Гельвецій (1715–1771) писав: «Знання певних принципів легко замінює незнання певних фактів» (Твір «Об уме» (De l'Esprit), 1758) [7]. Коли в стародавні часи будували храм, та перший камінь в основу муру теж

звали принципом. Принцип це те, що не можна міняти, бо на ньому ґрунтується чи збудовано все інше.

Великий тлумачний словник сучасної української мови визначає принцип як основне вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку і т.ін. [6]. Словник іншомовних слів трактує принцип як особливість, що покладена в основу створення або здійснення чого-небудь, спосіб створення або здійснення чогось [38]. Філософський енциклопедичний словник систематизує виклад філософських знань з позицій сьогодення і визначає принцип (від лат. *princĭpium* – начало, основа) як першопочаток, те, що лежить в основі певної сукупності фактів, теорії, науки; тлумачить це поняття здебільшого як категорію теоретико-пізнавальну на основі розрізнення того, що лежить в основі дійсності; як центральне поняття, основоположну ідею, що пронизує певну систему знання і субординує його. Зазначається, що у межах теоретичного знання принцип означає вимогу розгортання самого знання у систему, де всі теоретичні положення логічно пов'язані між собою і впливають певним чином одне з одного; будь-яка теоретична система знання ґрунтується на принципах, пов'язаних між собою [40].

Узагальнюючи думки фахівців, зокрема [4, 16] можна визначити принципи забезпечення економічної безпеки підприємства як основні правила і системні властивості природи цього процесу, що виступають методологічним підґрунтям при дослідженні функцій, обґрунтуванні методів і розробці заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

Аналіз підходів до визначення принципів та розкриття їх сутності наведено у табл. 2.

Таблиця 2 – Аналіз підходів до формулювання принципів забезпечення економічної безпеки підприємства та їх змістовної характеристики

№	Принципи	Узагальнення сутності принципу чи авторське трактування
1	Законності / правомірності / легітимності	Визначення верховенства закону, тобто вся діяльність щодо забезпечення економічної безпеки підприємства не має суперечити діючому законодавству / проголошує імперативність дотримання вимог існуючого правового поля, правил корпоративного устрою та норм соціальної відповідальності
2	Комплексність / системність	Необхідність забезпечення захищеності всіх об'єктів захисту підприємства на основі розробки взаємообумовлених і взаємопов'язаних методологічних, організаційних та технічних підсистем із залученням усіх суб'єктів і активів підприємства
3	Узгодженості / узгодження	Заходи забезпечення економічної безпеки повинні бути узгодженими / Є поєднанням принципів збалансованості та оптимальності, означає дотримання обґрунтованості при прийнятті рішень, виходячи з позицій раціональності (похідним є принцип досягнення згоди, реалізація якого передбачає

		взаємну економічну відповідальність і виконання взаємних зобов'язань стейкхолдерів)
4	Комбінація превентивних і реактивних заходів	Зважена та збалансована розробка заходів превентивного та реактивного характеру
5	Безперервність / неперервності	Постійність, безперервність забезпечення економічної безпеки / функціонування комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства
6	Континуальність	Безперервне функціонування процесів забезпечення економічної безпеки
7	Доцільності	Обґрунтування доцільності тих чи інших заходів забезпечення економічної безпеки / ефективність роботи механізму безпеки повинна бути вищою від його вартості
8	Координація / координованість	Взаємодія всіх елементів і відсутність протиріч
9	Поєднання гласності та конфіденційності	З одного боку, заходи щодо забезпечення повинні бути відомі працівникам підприємства, а з іншого – цілий ряд способів, сил, засобів, методів забезпечення повинні бути законспіровані та відомі вузькому колу фахівців
10	Позитивність	Цілі забезпечення економічної безпеки підприємства мають бути сформульовані позитивно, тобто визначати прагнення одержати, а не прагнення позбутися будь-чого
11	Сумісність	Встановлення єдиного вектору цільової орієнтації всієї системи економічної безпеки підприємства та забезпечення взаємоузгодження цілей: за особами; за змістом; за часом; за сферами
12	Реальність	Розмір і складність головних цілей повинні бути адекватними для їх виконання та не виходити за гранично допустимі межі для виконавців
13	Реалістичність	Розробка реалістичних, здійсненних заходів щодо забезпечення економічної безпеки
14	Конкретність	Чітке визначення термінів та відповідальних при досягненні цілей забезпечення економічної безпеки підприємства
15	Вимірність	Кількісна вимірність цілей забезпечення економічної безпеки підприємства
16	Прийнятність	Сприйняття цілей забезпечення економічної безпеки підприємства співробітниками
17	Зосередженість	Забезпечення ієрархічне зосередження зусиль на головних функціях
18	Автономність	Певна незалежність кожної функції забезпечення
19	Актуалізація	Своєчасність виконання функцій забезпечення, при появі потенційних чи реальних загроз
20	Нейтралізація	Цей принцип розкриває механізм нейтралізації дисфункцій за умов внутрішнього або зовнішнього впливу
21	Принцип одночасності чотирьох ролей	Будь-який елемент поза межами та всередині підприємства з погляду забезпечення безпеки підприємства може виступати одночасно у чотирьох ролях: 1) суб'єкта (засіб, механізм, спосіб) забезпечення безпеки; 2) об'єкта забезпечення безпеки (елемент, що захищається); 3) джерела загрози; 4) об'єкта загрози

22	Комбінація централізації та децентралізації	Централізація та децентралізація повинні знаходитися у розумному та раціональному сполученні
23	Ієрархічність	Вищий рівень забезпечення економічної безпеки керує нижчим рівнем
24	Пріоритет об'єкта над суб'єктом	Службу економічної безпеки підприємства доцільно формувати у тому випадку, коли об'єктивні фактори вимагають її створення
25	Єдність розпорядництва / Єдиноначальність	Чітка закріпленість повноважень за кожним керівником стосовно кожного об'єкту управління (підрозділу або робочого місця)
26	Мінімальна складність структури	Чим простіша структура, тим легше досягти повної скординованості всіх елементів і зв'язків
27	Персональна відповідальність / відповідальності	Всі елементи структури забезпечення економічної безпеки підприємства (власники бізнес-процесів, працівники, клієнти тощо) повинні нести персональну відповідальність за збереження режиму безпеки
28	Адаптивність	Здатність пристосовуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, інтенсивності його впливу, до цільової переорієнтації, до нової стратегії розвитку
29	Економічність / економість	Витрати на забезпечення економічної безпеки не повинні перевищувати ефект від неї
30	Надійність	Високий ступінь надійності процесів
31	Паралельність	Синхронне функціонування процесів забезпечення економічної безпеки
32	Послідовності	Послідовність в розробці і здійсненні заходів забезпечення економічної безпеки
33	Плановість	Визначення стратегії забезпечення економічної безпеки
34	Організованості	Організація забезпечення економічної безпеки підприємства як процесу
35	Цілеспрямованість	Максимальна орієнтація системи економічної безпеки на виконання її місії, тобто всі цілі, функції, структура та процеси мають бути зосереджені на виявленні, прогнозуванні та попередженні небезпек та загроз, активну протидію негативним впливам, локалізацію й усунення наслідків загроз у випадку їх реалізації
36	Відкритість	Врахування взаємозв'язків і взаємозалежностей ендегенного, екзогенного середовищ
37	Нелінійність	Результат суми впливів на економічну безпеку підприємства не дорівнює сумі результатів цих впливів
38	Динамічність	Забезпечення економічної безпеки підприємства є гнучким і рухомим процесом
39	Дисипативність	Розсіювання або втрата енергії, що використовує економічна безпека підприємства, і отримання нової енергії із зовнішнього середовища
40	Гомеостатичність (атрактивність)	Саморегуляція на основі зворотних зв'язків
41	Емерджентність	Перехід кількісних змін в якісні, спонтанне утворення нових особливих властивостей економічної безпеки підприємства за

		рахунок взаємодії її складових елементів, які окремо мають інші незалежні властивості
42	Результативності	Своєчасне попередження та/або ефективне подолання негативного впливу загроз, при цьому забезпечуючи розвиток підприємства
43	Науковості та прогресивності	Забезпечення економічної безпеки підприємства має відбуватися на основі застосування сучасних наукових підходів
44	Єдності теорії та практики	Симбіоз теоретичних наробок та практичних рекомендацій при забезпеченні економічної безпеки
45	Варіативності / варіантності / багатоваріантності / альтернативності	Кожне управлінське рішення в сфері економічної безпеки має розроблятися в декількох альтернативних варіантах, враховуючи певні критерії
46	Гнучкості / та адаптації	Цілі не є жорстко заданими. Сформульована ціль має містити простір для коригування внаслідок змін внутрішнього та зовнішнього середовища
47	Розвитку і вдосконалення	Здатність системи економічної безпеки підприємства до розвитку та вдосконалення
48	Перспективності	Заходи щодо забезпечення економічної безпеки повинні враховувати перспективи розвитку підприємства

Джерело: систематизовано автором

Розуміючи, що виділення і систематизація принципів є теоретичним підґрунтям концептуального підходу до забезпечення економічної безпеки підприємств, що є предметом нашого дослідження, та приєднуючись до попередніх дослідників, пропонуємо систематизувати принципи забезпечення економічної безпеки підприємства за такими групами:

1. Принципи побудови забезпечення економічної безпеки підприємства – системності, безперервності, комплексності, законності, інноваційності, ефективності.

2. Принципи реалізації забезпечення економічної безпеки підприємства – варіативності, збалансованості, адекватності, залученості.

Сутність зазначених принципів наступна:

- Системність. Передбачає, що побудова забезпечення економічної безпеки підприємства має мету та взаємопов'язані і взаємоузгоджені елементи (структуру), що «працюють» на досягнення цієї мети. Забезпечення враховує, що підприємство як соціально-економічна система, розвивається і удосконалюється, і саме, в свою чергу, розвивається і удосконалюється. Тобто, забезпечення охоплює усі дії, операції, бізнес-процеси і виробничі цикли підприємства.

- Безперервність. Забезпечення будується як постійний, безперервний процес, у часі і у просторі.

- Законність. Відповідність всіх заходів забезпечення економічної безпеки діючому законодавству.

- Комплексність. Охоплення забезпеченням всіх складових діяльності підприємства, врахування всіх аспектів і рівнів організаційно-управлінської структури підприємства (робочі місця, структурні підрозділи, філії, види і сегменти діяльності, напрямки економічної активності і т.д.), а також системних і інфраструктурних процесів.

- Інноваційність. Побудова забезпечення і розробка заходів на основі інноваційних підходів, враховуючи останні досягнення науки і техніки, постійний моніторинг.

- Ефективність. Результати функціонування забезпечення мають перевищувати витрати на його побудову.

- Збалансованість. Використання заходів забезпечення превентивного і реактивного характеру.

- Адекватність. Своєчасність і використання заходів у відповідності з реальними та потенційними загрозами, розробка і реалізація заходів з певним рівнем конфіденційності.

- Варіативність. Наявність певних альтернативних варіантів заходів забезпечення.

- Залученість. До розробки і впровадження заходів залучаються фахівці та весь персонал підприємства, що дозволить запропонувати дієві шляхи забезпечення економічної безпеки.

Такий підхід, на нашу думку, сприятиме більш чіткому розумінню процесів побудови та реалізації забезпечення економічної безпеки.

Наступним етапом нашого дослідження є розгляд функцій забезпечення економічної безпеки підприємства. Зауважимо, що дослідження функцій як спеціалізованого виду завдань, виконання яких сприятиме забезпеченню економічної безпеки підприємства, буде проводитися з точки зору виявлення загроз та їх нейтралізації.

Дослідник М. Копитко виділяє наступні функції забезпечення економічної безпеки (при діяльності служби безпеки підприємства): адміністративно-господарча, господарсько-розпорядча, обліково-контрольна, організаційно-технічна, планово-виробнича, матеріально-технічна, науково-методична, інформаційно-аналітична, навчально-організаційна, соціально-кадрова [19].

І. Франчук та З. Живко у своїх працях зазначають, що система економічної безпеки підприємства виконує дві основні функції: превентивно-профілактичну та оперативно-інформаційну [14, 15, 42]. Розкриваючи їх зміст, дослідники пояснюють, що «превентивно-профілактична функція спрямована на виконання сукупності

взаємопов'язаних заходів для створення середовища, що забезпечує безпечний розвиток підприємства та реалізується через виконання загальних заходів безпеки».

Досліджуючи механізм забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання, в роботі [25] зазначено такі функції: аналітична; прогностична; інформаційна; попереджувальна; захисна; регулююча; контрольна; стимулююча; практична; забезпечувальна.

Автори Н. Серебрякова, С. Волкова, Т. Волкова серед функцій механізму забезпечення економічної безпеки підприємства виділяють наступні функції [37]: захисна; інформаційна; регулятивна; превентивна (попереджувальна); інноваційна; соціальна.

Враховуючи напрацювання вчених, а також поставлену мету, серед функцій забезпечення економічної безпеки підприємства доцільно зазначити наступні:

1. Інформаційна. На нашу думку, має включати дії за двома напрямками: моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища з метою створення переліку факторів, що можуть вплинути на підприємство в довгостроковій і короткостроковій перспективі; моніторинг факторів і загроз та їх ранжування за ймовірністю настання, за рівнем впливу на підприємство, за можливістю впливу на них чи нейтралізації.

2. Ідентифікація. Кількісне і якісне оцінювання загроз, їх врахування за напрямками діяльності підприємства, структурними підрозділами, суб'єктами.

3. Превентивна. Наукове прогнозування стану зовнішнього і внутрішнього середовища, формування переліку «симптомів» зовнішнього і внутрішнього середовища, які свідчать про можливість виникнення загроз. Визначення тенденцій і закономірностей.

4. Захисна. Також має включати два напрямки: безпосередньо розроблення заходів щодо уникнення, нейтралізації та ліквідації наслідків загроз; розроблення стратегії і тактики забезпечення економічної безпеки підприємства.

5. Оцінювання результативності і ефективності. Оцінювання відповідності заходів забезпечення економічної безпеки цілям підприємства, порівняння отриманих результатів і витрат на забезпечення економічної безпеки. За ДСТУ ISO 9000:2007, результативність (effectiveness) – ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів, ефективність (efficiency) – співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [9].

6. Забезпечувальна. Організування кадрового, фінансового, матеріального, технічного та інформаційного забезпечення розробки та реалізації заходів.

Як відомо, метод – це шлях досягнення мети, що виходить із знання загальних закономірностей та будується з урахуванням певних принципів. Оскільки нашу мету – забезпечення економічної безпеки підприємства, можна сформулювати як гарантування достатнього рівня економічної безпеки на основі підвищення ефективності, інноваційності та конкурентоспроможності діяльності підприємства задля його економічного, науково-технічного та соціального розвитку, проведемо дослідження та сформулюємо власне бачення щодо методів забезпечення економічної безпеки підприємства.

В. Франчук [42] пропонує наступний перелік методів: - адміністративно-організаційні (створення відповідного механізму забезпечення і певного підрозділу в організаційній структурі підприємства); - інформаційно-аналітичні (збирання та оброблення інформації); - економічні (моніторинг, контроль та аналіз діяльності підприємства, управління ризиками); - правові (нормативно-правові документи, процедури юридичного захисту, взаємовідносини з правоохоронними органами); - технічні (засоби захисту, контроль доступу); - соціально-психологічні (психологічний вплив).

В дисертаційній роботі Л. Малюти при розгляді комплексного методологічного інструментарію дослідження проблеми забезпечення економічної безпеки запропоновані наступні методи: спостереження; порівняння; аналіз і синтез; індукція; дедукція; статистичне дослідження; систематизація; зведення; кореляційний аналіз; системно-структурний аналіз; соціологічне опитування; експертне оцінювання; монографічний; системний; графічний; історичний; логічний [24]. На нашу думку, такий перелік методів більше відповідає методам дослідження певної проблеми, зокрема, і забезпечення економічної безпеки підприємства.

В роботі [25] серед методів механізму забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання зазначені наступні: нормативно-правові, фінансово-економічні, організаційні, інформаційні.

Автори Т. Логутова та Д. Нагаєвський методами забезпечення економічної безпеки визначають: - збирання та аналітичну обробку інформації щодо економічної ситуації макро- і мікрорівня в оточенні підприємства; - прогнозування можливих загроз для підприємства; - завчасне відпрацювання моделей (алгоритмів) протидії негативному впливу загрози на діяльність підприємства; - проведення практичного експерименту щодо перевірки ефективності відпрацьованих моделей

(алгоритмів); - внесення коректив і застосування відпрацьованих моделей на практиці [23]. На нашу думку, в такому трактуванні це більше схоже на заходи чи засоби забезпечення.

Б. Дуб у своїй праці [10] зазначає наступні методи механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: адміністративні (планування, прогнозування, організація, управлінський облік, аналіз, діагностика, регулювання, стимулювання, контроль, координація) та економічні (до яких належать традиційні – страхування і хеджування, та альтернативні методи - операційні коригування (зміна бізнес-процесів або їх параметрів), стратегічні організаційні зміни (структурні модифікації в масштабі підприємства), реальні опціони, альянсні стратегії, комбінування страхового та фінансового захисту, управління структурою капіталу підприємства, резервне фінансування).

Дослідники В. Пономаренко та С. Кавун пропонують наступну класифікацію методів та засобів забезпечення економічної безпеки підприємства [33]:

1. За функціональним призначенням – попередження, визначення, блокування, встановлення.
2. За областю використання – ресурси системи, територія, документообіг, устаткування.
3. За характером протистояння – активні, пасивні, комбіновані.
4. За масштабністю – державні, комбінаційні, корпоративні, локальні.
5. За використаними методами та засобами – організаційні, технічні, програмні, правові, апаратні.
6. За етапами розвитку підприємства – створення, становлення, поширення, розвиток.
7. За цілями реалізації – захист від НСД, захист каналів зв'язку, захист юридичних документів, захист від програмних дій.

Враховуючи велику кількість наробок та пропозицій дослідників, вважаємо, що систематизувати методи забезпечення економічної безпеки доцільно у прив'язці до встановлених функцій, а саме:

1. Методи моніторингу (зовнішнього і внутрішнього середовища). До них відносяться спостереження, анкетування, опитування, методи збору інформації (самооцінювання, фокусні групи, індивідуальні чи групові інтерв'ю, дослідження, аналіз змісту документів [34], методи опрацювання інформації (групування, сортування, узагальнення, контент-аналіз), методи емпіричного дослідження. Методи зберігання інформації (створення документальних архівів, баз даних), методи

використання інформації (у вигляді усних чи письмових повідомлень) [3].

2. Статистичні та аналітичні методи для ідентифікації загроз. Методи кількісного і якісного оцінювання загроз: статистичний метод (статистичної обробки кількісного матеріалу); методи економічного і соціологічного аналізу; метод порівняння; експертні методи; SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз (strength-neutral-weakness position), метод розробки сценаріїв розвитку подій (комбінація експертних методів і методів моделювання).

3. Методи прогнозування та планування (стратегічного, тактичного, оперативного). Інтуїтивні (експертні) методи: індивідуальні (анкетування, інтерв'ю, аналітичний, написання сценарію) та колективні (комісії, колективної генерації ідей («мозковий штурм»), Дельфі, матричний). Формалізовані методи: методи екстраполяції (найменших квадратів, експонентного згладжування, ковзних середніх, адаптивного згладжування) та методи моделювання (структурний, сітьовий, матричний, імітаційний). Методи планування (розроблення плану – послідовний (сукцесійний) та синхронний (симультаційний) методи; обчислення планових показників – нормативний, факторний, динамічно-статистичний методи; узгодження ресурсів та потреб – балансовий та матричний методи; вибору варіанту плану – порівняння та економіко-математична оптимізація; форма представлення плану – таблична, лінійно-графічна, логіко-структурна (сітьова)); соціологічні та соціально-психологічні (біхевіористські) методи; аналітичні, статистичні методи; методи математичного програмування; евристичні, експертні методи; метод сценаріїв; метод «дерева рішень»

4. Аналітичні методи – для оцінювання результативності і ефективності. Методи порівняння (динамічного і просторового), метод угруповань (рейтинговий метод, метод кластерного аналізу, бальний метод), методи математичної статистики, матричний метод, метод факторного аналізу, ранговий метод, рейтинговий метод, методи експертних оцінок, метод нечіткої логіки, метод нейронних мереж та інші.

5. Адміністративні та організаційні методи. Спрямовані на побудову організаційної структури забезпечення, на координування і інтеграцію основних дій. Включають експертний метод, метод порівняння та аналогії, метод структуризації мети, метод організаційного моделювання, що будуються на основі класичного, біхевіористичного (поведінкового), ситуаційного, системного підходів. Як варіанти побудови організаційної

структури, можуть бути створення відповідного структурного підрозділу (служби безпеки, служби економічної безпеки) або аутсорсинг.

6. Методи захисту від загроз. Дослідник О. Орлик [30] на основі опрацювання джерел [11, 28] наводить наступний перелік методів захисту від загроз і нейтралізації їх негативних наслідків: методи ухиляння від загроз; методи локалізації загроз; методи передачі ризиків від загроз; методи компенсації; методи диверсифікації; методи лімітування. На нашу думку, всі ці методи якнайкраще підходять до зазначеної нами групи методів забезпечення економічної безпеки щодо захисту від загроз.

Розглянувши принципи, функції та методи забезпечення економічної безпеки підприємства, перейдемо до дослідження засобів забезпечення, розуміючи, що засоби – це конструктивне, організаційне, матеріальне втілення, конкретна реалізація принципів, функцій та методів. Їх вибір залежить від конкретних умов діяльності, стану зовнішнього та внутрішнього середовища, рівня безпеки, вартості та інших критеріїв. Дослідник М. Копитко зазначає, що «засоби – це своєрідні інструменти впливу суб'єктів на об'єкти і функціональні підсистеми в системі економічної безпеки підприємства; при цьому використання тих чи інших засобів зумовлено розмірами підприємства, чисельністю персоналу, специфікою діяльності тощо» [19].

Т. Васильців, запропонувавши основні функції забезпечення економічної безпеки, зазначає, що до засобів забезпечення відносяться: нормативно-правові акти; засоби соціально-психологічного та інформаційно-роз'яснювального характеру; організаційно-інституціональні заходи (в т.ч. оперативного фізичного захисту); регуляторний, податковий, фінансово-кредитний, інноваційно-інвестиційний та ін. складники державної політики; системи управління безпекою на різних рівнях ієрархії управління [5].

Дослідники О. Редьква та М. Башинська зазначають, що «поряд із методами забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу неабияку роль відведено певними засобам, які в сукупності дають можливість гарантувати стабільність функціонування підприємств» [35]. В своїй праці засобами забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу вони називають важелі, за допомогою яких здійснюється вплив з метою отримання бажаного результату і виділяють наступні:

1. Політичні засоби - повинні передбачати підтримку та захист інтересів підприємства на різних рівнях влади.

2. Економічні засоби - передбачають прийняття економічних рішень в інтересах підприємства.

3. Технічні засоби - сейфи, системи відео- та теленагляду, системи декодування, кодування інформації, системи ідентифікації особи.

4. Правові засоби - є дієвими під час захисту законних інтересів підприємства у відносинах з державою, партнерами по бізнесу, іноземними партнерами.

5. Інформаційні засоби - використовують з метою захисту комерційної таємниці підприємства.

Дослідники Т. Олешко та Я. Пазюра розглядають склад засобів забезпечення економічної безпеки за стратегічної та тактичної точок зору [29].

На думку М. Копитко [19], до засобів забезпечення економічної безпеки підприємства відносяться технічні (використання техніки та технологій, що захищають навколишнє середовище, виробничі процеси, надають фізичний захист), ідеологічні (формування корпоративної ідеології економічної безпеки), правові (законодавчі акти, що спрямовані на захист економічних інтересів, а також статuti, розпорядження, накази, положення), моральні (формування культури та етики), економічні (елементи господарчого механізму, що дають змогу захистити економічні інтереси), організаційні (формування інститутів і структур безпеки), інформаційні (контроль за розповсюдженням інформації, обмеження доступу до даних).

На основі опрацьованого матеріалу, а також бачення щодо функцій та методів забезпечення економічної безпеки підприємства, пропонується наступна систематизація засобів забезпечення економічної безпеки підприємства:

- Інформаційно-аналітичні. Засоби збирання і обробки інформації щодо стану зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, загроз його економічній безпеці.

- Організаційно-інституціональні. Засоби організування і побудови забезпечення.

- Економічні. Планування, стимулювання, обґрунтування, оцінювання заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

- Ідеологічні. Засоби формування системи ідей, теорій і понять, що відображають і оцінюють ставлення до забезпечення економічної безпеки підприємства.

- Техніко-технологічні. Засоби і технології захисту від загроз.

- Правові. Нормативні документи, які закріплюють та регламентують забезпечення економічної безпеки підприємства.

- Соціально-психологічні. Засоби впливу на персонал, контрагентів та ін.

- Силкові. Засоби захисту майна, матеріальних цінностей, інформації, усіх видів ресурсів підприємства від загроз.

Логічний взаємозв'язок між запропонованими функціями, методами та засобами забезпечення економічної безпеки підприємства зображено на рис. 1.

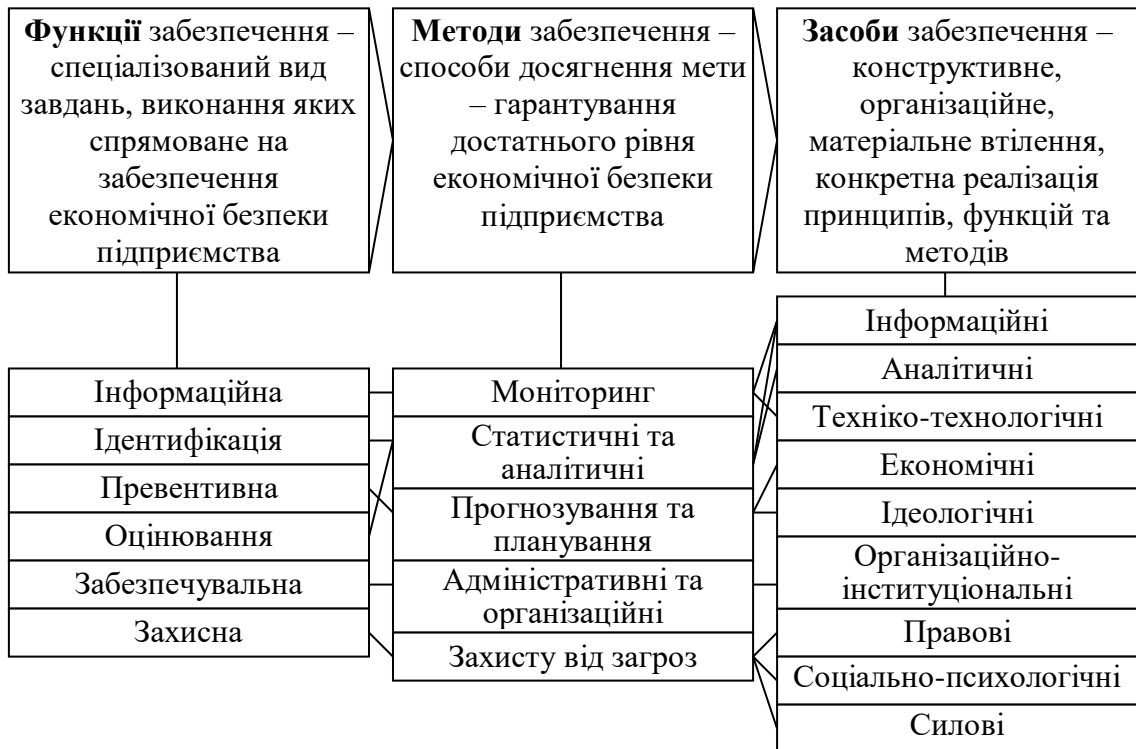


Рис. 1 Взаємозв'язок між функціями, методами та засобами забезпечення економічної безпеки підприємства
 Джерело: авторська розробка

Висновки. Таким чином, за результатами теоретичного дослідження було сформульовано бачення сутності забезпечення економічної безпеки підприємства на основі процесного підходу та з окресленням передумов досягнення безпечного стану як процесу створення умов досягнення достатнього рівня економічної безпеки за рахунок захисту від загроз, що базується на принципах, функціях, методах і засобах, спрямованих на підвищення ефективності, інноваційності та конкурентоспроможності діяльності підприємства. Принципи забезпечення економічної безпеки підприємства систематизовано за групами принципів побудови забезпечення економічної безпеки підприємства (системності, безперервності, комплексності, законності, інноваційності, ефективності) та принципів реалізації забезпечення економічної безпеки

підприємства (варіативності, збалансованості, адекватності, залученості). Систематизовано та надати перелік функцій забезпечення економічної безпеки підприємства: інформаційна функція, функція ідентифікації, превентивна, захисна та забезпечувальна функції, функція оцінювання. У відповідності з цими функціями, систематизовано методи забезпечення економічної безпеки: методи моніторингу; статистичні та аналітичні методи для ідентифікації загроз; методи прогнозування та планування; аналітичні методи; адміністративні та організаційні методи; методи захисту від загроз. До засобів забезпечення економічної безпеки підприємства віднесено: інформаційно-аналітичні; організаційно-інституціональні; економічні; ідеологічні; техніко-технологічні; правові; соціально-психологічні; силові.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андрушків Б.М., Малюта Л.Я., Погайдак О.Б. Адаптивна структурно-компонентна модель забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економічний аналіз*. 2016. Том 25. № 2. С. 42-50.
2. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. 170 с.
3. Бабінська С.Я. Обліково-аналітична інформація – важливий елемент інформаційного забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 5 (16). С. 340-344.
4. Більботенко І.В. Принципи організації системи економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки*. 2014. Вип. 5, ч. 2. С. 36-40.
5. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія. Львів: Арал, 2008. 384с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / за ред. В.Т. Бусе. Київ : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
7. Гельвецій Клод. Сочинения в 2-х томах. Москва : Мысль, 1973-74. Т. 1. 647 с.; Т. 2. 687 с.
8. Гончаренко Л.П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия. *Справочник экономиста*. 2004. № 12. URL: https://www.profiz.ru/se/12_2004/952/ (дата звернення 15.05.2019).
9. ДСТУ ISO 900: 2007. Системи управління якістю. [Чинний від 2008-01-01]. Київ, 2008. 35 с. (Основні положення та словник термінів).
10. Дуб Б.С. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність, структура, значення. *Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки : тези IV Міжнар. науково-практ. конференції (24-25 лист. 2016 р.)*, Житомир : ЖДТУ. 2016. С. 63-65.

11. Дуброва О.С. Сучасний погляд на ризик-менеджмент як важливу складову системи управління підприємством. *Стратегія економічного розвитку України*. 2002. Вип. 1 (8). С. 446-452.
12. Економічна безпека : підручник / авт. кол. ; за ред. О.Б. Жихор, О.І. Барановського. Київ : УБС НБУ, 2015. 467 с.
13. Економічна енциклопедія : в 3-х томах / за ред. Л. І. Молдована. Київ : Видавничий центр «Академія», 2000. Т. 1. 864 с.
14. Живко З.Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка*. 2014. Вип. 3 (44). С. 37-42.
15. Живко З.Б. Системний підхід до управлінського процесу підприємства: інформаційні технології та взаємодія підсистем безпеки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Сер. Економічна*. 2013. Вип. 1. С. 230-237.
16. Ібрагімов Е.Е. Принципи побудови системи економічної безпеки підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 6. С. 330-333.
17. Князева Е.А., Сечняк А.А. Современные подходы к определению сути экономической безопасности предприятия. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 6 (16). С. 34-40.
18. Коваленко О.В. Підходи до визначення поняття економічної безпеки підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 1 (01). С. 65-72.
19. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємства (на матеріалах підприємств транспортного машинобудування) : дис. ... д-ра екон. наук ; 21.04.02 / ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК». Київ, 2015. 478 с.
20. Корчевська Л.О. Система принципів забезпечення економічної безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 38. С. 44-49.
21. Лесняк В.В. Управленческие решения в системе обеспечения экономической безопасности организации. *Проблемы современной экономики*. 2018. № 1 (65). С. 43-47.
22. Ліпкан В., Максименко Ю. Націобезпекознавство: проблеми формування категорійно-понятійного апарату. *Підприємництво, господарство і право*. 2011. № 8. С. 7-11.
23. Логутова Т.Г., Нагаєвський Д.І. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2011. Т. 2. С.204-207.
24. Малюта Л.Я. Інституційні детермінанти організаційного забезпечення економічної безпеки підприємств в контексті їх інноваційно-технологічного розвитку : дис. ... д-

- ра екон. наук ; 08.00.04 / Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. Тернопіль, 2018. 586 с.
25. Марина А.С., Єланська Н.О., Петренко М.А. Механізм забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 19. С. 495-500.
26. Мелихов А.А., Камышникова Э.В. Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия». *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2009. № 19. С. 316-319.
27. Мельник О.О. Дослідження сучасних тенденцій та визначення методологічних основ забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. №3. С 115-119.
28. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Баранцева та ін. ; за ред. Л.І. Донець. Київ : ЦУЛ, 2012. 472 с.
29. Олешко Т.І., Пазюра Я.В. Формування системи забезпечення економічної безпеки на підприємстві. *Науковий Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2017. № 3(24Е). С. 127-132.
30. Орлик О.В. Аналіз факторів впливу на економічну безпеку підприємств та методи захисту від загроз і нейтралізації їх наслідків. Тренди та інновації в сучасній економіці : колективна монографія / за заг. ред. О.С. Іванілова. Харків: ХНУБА, 2015. С. 154-165.
31. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. Москва, 1997. 288 с.
32. Петрина О.Б. Передумови формування та зміст економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.3. С. 206-216.
33. Пономаренко В.С., Кавун С.В. Концептуальні основи економічної безпеки : монографія. Харків : Видавництво ХНЕУ, 2008. 256 с.
34. Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку / Лендьял М., Винницький Б., Ратейчак Ю., Санжаровський І. За ред. Санжаровського І., Полянського Ю. Київ : К.І.С., 2007. 80 с.
35. Редьква О.З., Башинська М.І. Основні форми і методи забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 13. С. 184-188.
36. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. Москва : ЗАО «Финстатинформ», 2002. 128 с.
37. Серебрякова Н.А., Волкова С.А., Волкова Т.А. Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия. *Вестник ВГУИТ*. 2016. № 4. С. 460-465. doi:10.20914/2310-1202-2016-4-460-465.
38. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / Бибик С.П., Сюта Г.М. ; за ред. С.Я. Єрмоленко. Харків : Фоліо, 2005. 623 с.

39. Сороківська О.А. Інноваційні напрями підвищення економічної безпеки підприємств малого бізнесу в умовах конфліктних ситуацій : дис. ... д-ра економ. наук : 08.00.04 / Терноп. нац. ун-т імені Івана Пулюя. Тернопіль, 2016. 488 с.
40. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В.І. Шинкарук. Київ : Абрис. 2002. С. 519.
41. Фоміна М. В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : монографія. Донецьк : Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2005. 141 с.
42. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки : монографія. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2010. 440 с.
43. Шкарлет С.М. Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2007. 24 с.

REFERENCES:

1. Andrushkiv B. M., Maljuta L. Ja., Pogajdak O. B. (2016). Adaptivevna strukturno-komponentna model' zabezpechnnja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva [Adaptive structural-component model of ensuring the economic security of the enterprise]. *Ekonomichnyj analiz – Economic analysis, Volume 25, 2*, 42-50. [in Ukrainian]
2. Aref'jeva O. V., Kuzenko T. B. (2004). *Planuvannja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv [Economic security planning for enterprises]*. Kyi'v : Vyd-vo Jevrop. un-tu. [in Ukrainian].
3. Babins'ka S. Ja. (2019). Oblikovo-analitychna informacija – vazhlyvyj element informacijnogo zabezpechnnja finansovo-gospodars'koi' dijal'nosti pidpryjemstva [Accounting and analytical information is an important element of information support of financial and economic activity of an enterprise]. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk – Azov Economic Bulletin, 2019. Vol. 5 (16)*, 340-344. [in Ukrainian]
4. Bol'botenko I. V. (2014). Pryncypy organizacii' systemy ekonomichnoi' bezpeky sub'jektiv audytors'koi' dijal'nosti [Principles of organization of the economic security of the subjects of audit activity]. *Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogo universytetu. Ser. Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Kherson State University. Avg. Economic sciences, Vol. 5, Part 2*, 36-40. [in Ukrainian]
5. Vasyliciv T. G. (2008). *Ekonomichna bezpeka pidpryjemnyctva Ukrai'ny: strategija ta mehanizmy zmicnennja : monografija [Economic security of entrepreneurship of Ukraine: strategy and mechanisms of strengthening: monograph]*. L'viv: Aral. [in Ukrainian]
6. Buse V. T. (ed.) (2005). *Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi' ukrai'ns'koi' movy [The Great Interpretive Dictionary of Modern Ukrainian]*. Kyi'v : Irpin': VTF «Perun». [in Ukrainian]

7. Gel'vecij Klod (1973). *Sochinenija v 2-h tomah [Works in 2 volumes]*. Moscow : Mysl'. [in Russian]
8. Goncharenko L. P. (2004). Process obespechenija jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija [The process of ensuring the economic security of the enterprise]. *Spravochnik jekonomista - Economist's Directory*, 12. Retrieved from: https://www.profiz.ru/se/12_2004/952/ [in Russian]
9. (2008). DSTU ISO 900: 2007. *Systemy upravlinnja jakistju [Quality management systems]*. Kyi'v. [in Ukrainian]
10. Dub B. S. (2016). *Mehanizm zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva: sutnist', struktura, znachennja. Formuvannja efektyvnoi' modeli rozvytku pidpryjemstva v umovah rynkovoï ekonomiky [The mechanism of ensuring the economic security of the enterprise: nature, structure, value. Forming an effective model of enterprise development in a market economy]*. Proceedings from IV International scientific conference, Zhytomyr : ZhDTU. [in Ukrainian]
11. Dubrova O. S. (2002). Suchasnyj pogljad na ryzyk-menedzhment jak vazhlyvu skladovu systemy upravlinnja pidpryjemstvom [The modern view of risk management as an important component of the enterprise management system]. *Strategija ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny – Economic Development Strategy of Ukraine, Vol. 1 (8)*, 446-452. [in Ukrainian]
12. Zhyhor O. B., Baranovskiy O. I. (eds). (2015). *Ekonomichna bezpeka [Economic security]*. Kyi'v : UBS NBU. [in Ukrainian]
13. Moldovan L. I. (ed) (2000). *Ekonomichna encyklopedija : v 3-h tomah [Economic encyclopedia: in 3 volumes]*. Kyi'v : Vydavnychyj centr «Akademija». [in Ukrainian]
14. Zhyvko Z. B. (2014). *Mehanizm upravlinnja systemoju ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva [The mechanism of management of the enterprise economic security system]*. *Naukovyj visnyk Uzhorods'kogo universytetu. Ser. Ekonomika – Uzhorod University Scientific Bulletin. Economy*, 3 (44), 37-42. [in Ukrainian]
15. Zhyvko Z. B. (2013). *Systemnyj pidhid do upravlins'kogo procesu pidpryjemstva: informacijni tehnologii' ta vzajemodija pidsystem bezpeky [System approach to enterprise management process: information technologies and interaction of security subsystems]*. *Naukovyj visnyk Lvivs'kogo derzhavnogo universytetu vnutrishnih sprav. Ser. Ekonomichna – Bulletin of the Lviv State University of Internal Affairs. Economical*, 1, 230-237. [in Ukrainian]
16. Ibragimov E. E. (2015). *Pryncypy pobudovy systemy ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva [Principles of construction of the enterprise economic security system]*. *Global'ni ta nacional'ni problemy ekonomiky – Global and national problems of economy*, 6, 330-333. [in Ukrainian]
17. Knjazeva E. A., Sechnjak A. A. (2014). *Sovremennye podhody k opredeleniju suti jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija [Modern approaches to determining the*

- essence of economic security of the enterprise]. *Ekonomika: realii chasu – Economy: the realities of time*, 6 (16), 34-40. [in Russian]
18. Kovalenko O. V. (2016). Pidhody do vyznachennja ponjattja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva [Approaches to defining the concept of economic security of the enterprise]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporiz'koi' derzhavnoi' inzhenernoi' akademii' – Economic Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy*, 1 (01), 65-72. [in Ukrainian]
19. Kopytko M. I. (2015). Kompleksne zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva (na materialah pidpryjemstv transportnogo mashynobuduvannja) [Complex maintenance of economic security of the enterprise (on the materials of the enterprises of transport engineering)]. *Doctoral thesis*. Kyi'v. [in Ukrainian]
20. Korchevs'ka L. O. (2012). Systema pryncypiv zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva [System of principles of ensuring the economic security of the enterprise]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – Bulletin of Economics of Transport and Industry*, 38, 44-49. [in Ukrainian]
21. Lesnjak V. V. (2018). Upravlencheskie reshenija v sisteme obespechenija jekonomicheskoi' bezopasnosti organizacii [Management decisions in the system of economic security of the organization]. *Problemy sovremennoj jekonomiki – Problems of the modern economy*, 1 (65), 43-47. [in Russian]
22. Lipkan V., Maksymenko Ju. (2011). Naciobezpekoznavstvo: problemy formuvannja kategorijno-ponjatijnogo aparatu [National Security Studies: Problems of Forming a Categorical-Conceptual Apparatus]. *Pidpryjemnyctvo, gospodarstvo i pravo – Entrepreneurship, economy and law*, 8, 7-11. [in Ukrainian]
23. Logutova T. G., Nagajevs'kyj D. I. (2011). Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva: sutnist', zavdannja ta metody zabezpechennja [Economic security of the enterprise: essence, tasks and methods of providing]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi' vlasnosti – Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, Vol. 2, 204-207. [in Ukrainian]
24. Maljuta L. Ja. (2018). Instytucijni determinanty organizacijnogo zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv v konteksti i'h innovacijno-tehnologichnogo rozvytku [Institutional determinants of organizational security of economic security of enterprises in the context of their innovation and technological development]. *Doctor's thesis*. Ternopil: Ternopil's'kyj nacional'nyj tehnicnyj universytet imeni Ivana Puljuja. [in Ukrainian]
25. Maryna A. S., Jelans'ka N. O., Petrenko M. A. (2018). Mehanizm zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky sub'jektiv gospodarjuvannja [Mechanism of economic security of economic entities]. *Ekonomika i suspil'stvo – Economy and society*, 19, 495-500. [in Ukrainian]
26. Melihov A. A., Kamyshnikova Je. V. (2009). Jevoljucija podhodov k soderzhaniju kategorii «jekonomicheskaja bezopasnost' predprijatija» [Evolution of approaches to the

- content of the category "economic security of the enterprise"]. *Visnik Priazovs'kogo derzhavnogo tehnicnogo universitetu – Bulletin of the Azov State Technical University*, 19, 316-319. [in Russian]
27. Mel'nyk O. O. (2011). Doslidzhennja suchasnyh tendencij ta vyznachennja metodologichnyh osnov zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva [Investigation of current trends and determination of methodological bases for ensuring the economic security of the enterprise]. *Ekonomika rozvytku – Economics of development*, 3, 115-119. [in Ukrainian]
28. Donec L. I., Shepelenko O. V., Baranceva S. M. (et. al) (2012). *Obg'runtuvannja gospodars'kyh rishen' ta ocinjuvannja ryzykiv [Rationale for economic decisions and risk assessment]*. Kyi'v : CUL [in Ukrainian]
29. Oleshko T. I., Pazjura Ja. V. (2017). Formuvannja systemy zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky na pidpryjemstvi [Formation of economic security system at the enterprise]. *Naukovyj Visnyk Donbas'koi' derzhavnoi' mashynobudivnoi' akademii' – Scientific Bulletin of the Donbass State Engineering Academy*, 3(24E), 127-132. [in Ukrainian]
30. Orlyk O. V. (2015). *Analiz faktoriv vplyvu na ekonomichnu bezpeku pidpryjemstv ta metody zahystu vid zagroz i nejtralizacii' i'h naslidkiv. Trendy ta innovacii' v suchasnij ekonomici : kolektyvna monografija [Analysis of factors affecting the economic security of enterprises and methods of protection against threats and neutralizing their consequences. Trends and Innovations in the Modern Economy: A Collective Monograph]*. Harkiv: HNUBA. [in Ukrainian]
31. Olejnikov E. A. (ed.) (1997). *Osnovy jekonomicheskoy bezopasnosti (gosudarstvo, region, predprijatje, lichnost') [Fundamentals of economic security (state, region, enterprise, personality)]*. Moscow [in Russian]
32. Petryna O. B. (2010). Peredumovy formuvannja ta zmist ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva [Prerequisites for the formation and content of economic security of the enterprise]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrai'ny – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, Vol. 20.3, 206-216. [in Ukrainian]
33. Ponomarenko V. S., Kavun S. V. (2008). *Konceptual'ni osnovy ekonomichnoi' bezpeky : monografija [Conceptual foundations of economic security: a monograph]*. Harkiv : Vydavnytstvo HNEU. [in Ukrainian]
34. Lend'el M., Vynnyč'kyj B., Ratejchak Ju., Sanzharovs'kyj I. (2007). *Posibnyk z monitoryngu ta ocinjuvannja program regional'nogo rozvytku [Manual for Monitoring and Evaluation of Regional Development Programs]*. Kyi'v : K.I.S. [in Ukrainian]
35. Red'kva O. Z., Bashyns'ka M. I. (2016). Osnovni formy i metody zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky mashynobudivnogo kompleksu [The basic forms and methods of ensuring the economic security of the engineering complex]. *Global'ni ta nacional'ni problemy ekonomiky – Global and national problems of economy*, 13, 184-188. [in Ukrainian]

36. Senchagov V. K. (2002). *Jekonomicheskaja bezopasnost': geopolitika, globalizacija, samosohranenie i razvitie [Economic security: geopolitics, globalization, self-preservation and development]*. Moscow : ZAO «Finstatinform» [in Russian]
37. Serebrjakova N. A., Volkova S. A., Volkova T. A. (2016). Formirovanie sistemy obespechenija jekonomicheskoy bezopasnosti predprijatija [Formation of the system of ensuring economic security of the enterprise]. *Vestnik VGUIT – VGUIT newspaper*, 4, 460-465. doi:10.20914/2310-1202-2016-4-460-465. [in Russian]
38. Bybyk S. P., Sjuta G. M. (2005). *Slovnyk inshomovnyh sliv: tlumachennja, slovotvorennja ta slovovzhyvannja [Dictionary of foreign words: interpretation, word formation and word usage]*. Harkiv : Folio [in Ukrainian]
39. Sorokivs'ka O. A. (2016). Innovacijni naprjamy pidvyshhennja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv malogo biznesu v umovah konfliktnyh sytuacij [Innovative directions of increase of economic security of small business enterprises in the conditions of conflict situations]. *Doctor's thesis*. Ternopil' [in Ukrainian]
40. Shynkark V. I. (ed.) (2002). *Filosofs'kyj encyklopedychnyj slovnyk [Philosophical Encyclopedic Dictionary]*. Kyi'v : Abrys [in Ukrainian]
41. Fomina M. V. (2005). *Problemy ekonomichno bezpechnogo rozvytku pidpryjemstv: teorija i praktyka : monografija [Problems of economically safe enterprise development: theory and practice: monograph]*. Donetsk: Donetsk. state. University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky [in Ukrainian]
42. Franchuk V. I. (2010). *Osoblyvosti organizacii' systemy ekonomichnoi' bezpeky vitchyznjanyh akcionernyh tovarystv v umovah transformacijnoi' ekonomiky : monografija [Peculiarities of Organization of Economic Security System of Domestic Joint Stock Companies in the Conditions of Transformation Economy: Monograph]*. Lviv: Lviv State University of Internal Affairs [in Ukrainian]
43. Shkarlet S. M. (2007). Formuvannja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv zasobamy aktyvizacii' i'h innovacijnogo rozvytku [Formation of economic security of enterprises by means of activation of their innovative development]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyi'v [in Ukrainian]

ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

УДК 372.8(347.77):378.22:330

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ФОРМУВАННІ ФАХОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

DOI 10.32782/2224-6282/152-16

JEL: I23, O34

Бабенко В. А., к.і.н.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Стаття присвячена проблемі формування фахових компетентностей здобувачів вищої економічної освіти в Україні. Визначено, що сучасна інтелектуальна економіка ґрунтується на використанні інтелектуальних продуктів, інтелектуальних ресурсів та інтелектуального капіталу. Розглянуто важливу роль інтелектуальної власності для економічного розвитку країни та національної інноваційної системи. Визначено нагальною для розгляду та актуальною для наукового дослідження проблему підготовки здобувачів вищої економічної освіти, оволодіння новими знаннями, здатністю постійно перенавчатися та самовдосконалюватися, що є обов'язковими умовами підготовки фахівців у сучасному світі. Проаналізовано роль дисципліни «Інтелектуальна власність» для ефективної підготовки здобувачів вищої економічної освіти, забезпечення їх професійної майстерності, креативного економічного мислення, надання фахових та професійних компетентностей. Виявлено, що в процесі вивчення інтелектуальної власності здобувачами вищої освіти економічних спеціальностей систематизуються знання з економічних дисциплін та корелюються зі знаннями з основ інтелектуальної власності. В ході дослідження зроблено висновок, що в процесі вивчення дисципліни «Інтелектуальна власність» формуються професійні, фахові компетентності майбутніх економістів: розвивається творче мислення студентів, формуються навички роботи з нормативними та законодавчими документами у сфері інтелектуальної власності, поповнюється запас наукової термінології з фаху. Окрім цього, вивчення дисципліни «Інтелектуальна власність» сприяє формуванню необхідних, надзвичайно важливих компетентностей, таких як: здатність генерувати нові ідеї (креативність), вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення, здатність до адаптації та дії в новій ситуації, тощо. Тому реальним результатом вивчення цієї навчальної дисципліни буде вміння майбутніх фахівців виявляти ініціативу і самостійність дій в різних ситуаціях, критично оцінювати явища та процеси у сфері підприємництва та різних видів економічної діяльності, визначати та аналізувати проблеми, розробляти заходи щодо їх вирішення.

Ключові слова: інтелектуальна власність; інтелектуальна економіка; вища освіта; здобувачі економічної освіти; фахові компетентності

UDC 372.8(347.77):378.22:330

ROLE OF INTELLECTUAL PROPERTY IN THE FORMATION OF THE PROFESSIONAL COMPETENCE OF APPLICANTS FOR HIGHER ECONOMIC EDUCATION IN UKRAINE

DOI 10.32782/2224-6282/152-16

JEL: I23, O34

Babenko V., PhD in History*Prydniprovskya National Academy of Civil Engineering and Architecture*

The article is devoted to the problem of formation of professional competence of applicants for higher economic education in Ukraine. It is determined that the modern intellectual economy is based on the use of intellectual products, intellectual resources and intellectual capital. The important role of intellectual property for economic development of the country and national innovation system is considered. The problem of preparation of applicants for higher economic education, mastery of new knowledge, ability to constantly retrain and improve themselves, which are obligatory conditions for training of specialists in the modern world, are considered to be urgent for consideration and relevant for scientific research. The role of the discipline "Intellectual property" for the effective preparation of applicants for higher economic education, ensuring their professional skill, creative economic thinking, providing professional and professional competences is analyzed. It is revealed that in the process of studying intellectual property, the students of higher education of economic specialties systematize knowledge of economic disciplines and correlate with knowledge of the basics of intellectual property. In the course of the study it was concluded that in the course of studying the discipline "Intellectual property" professional, professional competences of future economists are formed: students' creative thinking develops, skills of working with normative and legislative documents in the field of intellectual property are being developed, and the stock of scientific terminology is replenished. In addition, the study of the discipline of "Intellectual Property" contributes to the formation of necessary, extremely important competencies, such as: the ability to generate new ideas (creativity), the ability to identify, pose, solve problems and make informed decisions, the ability to adapt and act in a new situation. Therefore, the real result of the study of this discipline will be the ability of future professionals to identify initiative and independence of action in different situations, to critically evaluate the phenomena and processes in the field of entrepreneurship and different types of economic activity, identify and analyze problems, develop measures to solve them.

Keywords: intellectual property; intellectual economy; higher education; applicants for economic education; professional competence

Актуальність. Для сучасного стану інтелектуальної економіки – економіки знань, що ґрунтується на використанні інтелектуальних продуктів, інтелектуальних ресурсів та інтелектуального капіталу, найважливіше значення має розвиток інтелектуальної власності в усіх її проявах, від формування нормативно-правової бази, охорони та захисту об'єктів права інтелектуальної власності (далі ОПІВ) до якісної підготовки фахівців з усвідомленням ролі та значення інтелектуальної власності (далі ІВ) в інноваційному розвитку держави. В Стратегії

розвитку інтелектуальної власності на 2020-2025 рр. зазначено, що «Сучасний стан світової економіки характеризується масштабними трансформаціями, які проявляються у розвитку ключових технологій Індустрії 4.0., смарт-спеціалізації, підвищенні інтенсивності міжнародної конкуренції, пришвидшенні усіх процесів, які стають глобальними та більш відкритими»[7, с.3]. В умовах інтенсивної інтеграції та глобалізації економіки формування інтелектуального потенціалу країни та розвиток конкурентоздатності національної інноваційної системи відбувається у сфері інтелектуальної власності. Саме з цими процесами сьогодні пов'язані кардинальні зміни у вищій економічній освіті України по виконанню важливого завдання підготовки компетентних фахівців, що володіють інноваційним баченням перетворення сучасного світу, є конкурентоздатними в Україні і світі та сприяють інноваційності економічного розвитку своєї держави. Чим більшого значення інтелектуальна власність набуває для економічного розвитку країни та національної інноваційної системи, тим більш нагальною є проблема ефективної підготовки здобувачів вищої економічної освіти задля забезпечення їх професійної майстерності, креативного економічного мислення, надання фахових та професійних компетентностей оволодіння новими знаннями, здатністю постійно перенавчатися та самовдосконалюватися, що є обов'язковими умовами підготовки фахівців у сучасному світі.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Розвиток вищої економічної освіти, підготовка фахівців та формування необхідних їм фахових компетентностей є темою дисертаційних наукових розвідок сучасних дослідників (Болюбаш Н. М. Демури І. В. Наливайко Т. В.) та наукових статей (Стеблюк С., Мосова С. П.) [6, 10., с.241]. Освіту України, проблеми та перспективи викладання інтелектуальної власності аналізує стаття Орлюк О. П. [7]. Наявні деякі публікації щодо ролі інтелектуальної власності у формування нової технічної еліти ЗВО будівельного профілю [3, 4]. Разом з тим, вимагає подальших наукових досліджень проблема формування необхідних компетентностей при вивченні інтелектуальної власності майбутніми фахівцями-економістами. Навчальні посібники з інтелектуальної власності викладачів-практиків для здобувачів вищої освіти ЗВО на сьогодні вже не вирішують проблему мотивації до опанування знаннями, яка наразі існує в освітянській сфері [1, 2]. Тому дослідження щодо викладання інтелектуальної власності у ЗВО, вплив цієї дисципліни на формування фахових компетентностей здобувачів економічної освіти, визначення

мотиваційної складової до вивчення курсу є дуже актуальним та потребує узагальнення у наукових розвідках.

Мета роботи проаналізувати проблему викладання дисципліни «Інтелектуальна власність» здобувачам економічної освіти ЗВО, дослідити її вплив на сучасних фахівців-економістів при формування їх знань, вмінь та фахових компетентностей, актуалізувати мотиваційну складову до вивчення курсу

Виклад основних результатів дослідження. Сучасний етап розвитку суспільства – етап переходу від «матеріальної» до інтелектуальної економіки (Creative Economy), характеризується докорінною зміною ролі людини в процесі виробництва та вимагає кардинальних змін у критеріях підготовки фахівців у галузі економіки. Сьогодні фахівцям-економістам, як ніколи, потрібні освіченість, професіоналізм, наукові знання і чітке розуміння того, що сучасна ринкова інтелектуальна економіка – «це змішана економіка, в якій інтелектуальний продукт створюється під впливом власних зусиль, які спрямовують підприємницьку активність на зростання інтелектуального капіталу, а держава регулює цей процес, встановлюючи правову структуру бізнесу і контролюючи її додержання» [11, с.13]. Фахівцям у галузі економіки також необхідні унікальні навички такі як: креативність та здатність до творчості, що є визначальними серед інших важливих професійних навичок фахівця-економіста.

Стандарти вищої освіти України для економічних спеціальностей, що затверджені Міністерством освіти і науки згідно Закону України «Про вищу освіту», визначають інтегральною компетентністю для здобувачів вищої економічної освіти «здатність розв'язувати складні задачі і проблеми, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначеності умов і вимог». А серед загальних компетентностей, які мають бути сформовані у майбутніх фахівців, є «здатність генерувати нові ідеї (креативність)» [8, 9]. Ці та інші надзвичайно важливі компетентності, які включено до магістерських програм економічних спеціальностей і формує дисципліна «Інтелектуальна власність».

Наголошуючи на важливості викладання інтелектуальної власності у ЗВО України директор НДІ інтелектуальної власності НАПрН України проф. Орлюк О. П. зазначає, що: «З метою підвищення якості освіти та підготовки фахівців різних галузей знань у сфері інтелектуальної власності КМУ було рекомендовано викладати курс «Інтелектуальна власність» як обов'язковий курс начального плану. Пізніше такий підхід був підтверджений і у Рекомендаціях слухань у Комітеті ВРУ з питань

науки і освіти «Інтелектуальна власність в Україні. Стан та концептуальні засади розвитку», що відбулися 6 липня 2015 р.». «За результатами парламентських слухань «Національна інноваційна система: стан та законодавче забезпечення розвитку», проведених 21 березня 2018 року було вкотре визнано необхідність забезпечення України фахівцями, спроможними професійно забезпечувати інноваційний розвиток України, її інформаційну та креативну складові» [7, с. 151].

Формування інформаційної та креативної складових для інноваційного розвитку України – компетентності, що є надзвичайно актуальними для здобувачів вищої економічної освіти. На слушну думку проф. Орлюк О. П. «...діяльність із підготовки фахівців закладами вищої освіти, що розуміються на питаннях інтелектуальної власності (освітній рівень бакалавр, магістр) є надзвичайно важливою як у середньостроковому, так і довгостроковому періоді, й покликана сприяти засвоєнню фахівцями різних спеціальностей нових знань та сучасних технологій у галузях своєї діяльності, удосконалювати їх компетентність у відповідній галузі знань (із врахуванням професійних якостей, профілю та специфіки праці), а також підготувати нових фахівців у сфері правової охорони й захисту прав інтелектуальної власності, патентного аудиту, менеджменту, управління інтелектуальною власністю [7, с. 151].

Дисципліна «Інтелектуальна власність» викладається магістрам всіх економічних спеціальностей (у тих ЗВО, де вона залишилася після надання закладам освіти автономії) у обсязі 3 кредитів (30 аудиторних годин та 60 годин для самостійної роботи) та має інтегративний, міждисциплінарний характер. Дисципліна, включає в себе найважливіші теми з основ інтелектуальної власності, що викладаються студентам будь-яких спеціальностей, у тому числі економічних: «Вступ до інтелектуальної власності», «Об'єкти права інтелектуальної власності», «Суб'єкти права інтелектуальної власності», «Система охорони та захисту ОПВ», тощо. Ці теми входять до першого змістового модулю дисципліни та мають надзвичайно важливу мотиваційну складову до вивчення студентами всіх спеціальностей, як технічних, так і економічних, бо формують якраз важливу для всіх фахівців компетентність «здатність генерувати нові ідеї (креативність)». Другий змістовий модуль «Економіка інтелектуальної власності» є важливим для вивчення студентами всіх факультетів та спеціальностей, бо надає знання та розуміння процесу комерціалізації ОПВ. Але вивчення цього модулю має більшу актуальність та посилену мотиваційну складову для здобувачів економічної освіти, так як всі теми цього розділу дотичні до базових економічних дисциплін, органічно поєднуються з ними та мають

надзвичайно важливе значення для формування професійних компетентностей у вищій економічній освіті.

Головним завданням будь-якої дисципліни є формування у студентів розуміння основних, «базових» понять. Поняття «інтелектуальна власність» магістри вивчають як економіко-правову категорію, що ґрунтується на теорії власності. Аналіз еволюції теорії власності при вивченні «Інтелектуальної власності», органічне поєднання її з економіко-правовим змістом ІВ, створює у майбутніх фахівців-економістів цілісну картину еволюції та розвитку економіки, основи якої вони засвоювали при вивченні «Політекономії», «Економічної історії», «Історії економічної думки», тощо. Логічним поєднанням основ економічної науки з її сучасним розвитком є вивчення теми «Інтелектуальна діяльність, як економічна основа інформаційного суспільства», в якій розглядаються концепції інформаційного суспільства та інтелектуальної економіки, місце і роль інтелектуальної власності в економічному і соціальному розвитку суспільства.

Можливість узагальнити та закріпити знання, які студенти вже набули у ході вивчення економічних дисциплін надає також розгляд теми «Інтелектуальний капітал та його роль в умовах інформаційного суспільства», у якій аналізується сутність, структура та специфіка інтелектуального капіталу, розглядається категорія «інтелектуальний капітал» у органічній єдності та взаємодії з категорією «інтелектуальна власність». Вивчення цієї важливої теми формує у студентів здатність визначати та структурувати інтелектуальний капітал, використовувати його задля інноваційного розвитку підприємства, розробляти заходи по ефективному управлінню інтелектуальним капіталом щодо його збереження.

Запровадження інновацій (об'єктів права інтелектуальної власності) та їх комерціалізація важливий чинник розвитку інноваційної національної системи України. Тому надзвичайно важливою для формування фахових компетентностей економістів при вивченні інтелектуальної власності є тема «Комерціалізація прав на об'єкти інтелектуальної власності». Знання та розуміння сутності комерціалізації ІВ, форм комерціалізації, розгляд ліцензійних угод, як одної з основних форм комерціалізації дозволяє студентам переконатися в економічній ефективності комерціалізації та познайомитися з основними проблемами, що існують в Україні у цій сфері. Зокрема, перепорою для інноваційного розвитку держави, одною з проблем сучасної ринкової економіки у сфері інтелектуальної власності є проблема з оцінюванням ОПВ, з відсутністю професійних кадрів у сфері оцінки ОПВ. Сьогодні, як ніколи, потрібні

фахівці, що володіють знаннями специфіки вартісного оцінювання об'єктів права інтелектуальної власності, знають основні підходи до оцінки ОПВ. Тому розгляд теми «Оцінювання об'єктів інтелектуальної власності в ринковій економіці» надає необхідні знання по організації процесу оцінювання вартості об'єктів права інтелектуальної власності, етапам його проведення.

Система бухгалтерського обліку та її документальне оформлення (Тема: «Інтелектуальна власність в системі бухгалтерського обліку та її документальне оформлення») є надзвичайно важливою темою для формування фахівців не тільки з бухгалтерського обліку, але й фахівців фінансистів, управлінців, менеджерів. Нематеріальні активи, як об'єкт бухгалтерського обліку та фінансової звітності, первісна вартість нематеріальних активів, оподаткування операцій з інтелектуальними активами – це питання, актуальність яких для професійної підготовки здобувачів вищої економічної освіти є незаперечною, розглядаються в курсі «Інтелектуальна власність». Як бачимо, дисципліна «Інтелектуальна власність» має тісні міждисциплінарні зв'язки не тільки з «Бухгалтерським обліком», але й з дисциплінами «Фінанси підприємства», «Фінансовий аналіз» й іншими фаховими дисциплінами економічної освіти.

Вивчення теми «Міжнародне співробітництво у сфері інтелектуальної власності в умовах глобалізації економіки» має важливе значення, як для фахівців спеціальності «Міжнародна економіка», так і для студентів інших економічних спеціальностей. Особлива увага в цій темі приділяється міжнародній системі інтелектуальної власності, яка включає у себе дві складові: міжнародне співробітництво у сфері патентного права та міжнародні аспекти охорони та захисту авторського та суміжних прав. Проблема формування глобального ринку прав на ОПВ, розгляд специфіки розвитку інтелектуальної власності в епоху Інтернету роблять цю тему привабливою та актуальною для студентів усіх спеціальностей.

Як бачимо, в процесі вивчення цих важливих тем дисципліни «Інтелектуальна власність» формуються професійні, фахові компетентності майбутніх економістів: розвивається творче мислення студентів, формуються навички роботи з нормативними та законодавчими документами у сфері інтелектуальної власності, систематизуються знання з економічних дисциплін та корелюються зі знаннями з основ інтелектуальної власності, поповнюється запас наукової термінології з фаху.

Висновки. Таким чином, вивчення дисципліни «Інтелектуальна власність» здобувачами вищої економічної освіти сприяє формуванню необхідних, надзвичайно важливих компетентностей, таких як здатність генерувати нові ідеї (креативність), вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення, здатність до адаптації та дії в новій ситуації, тощо. Тому реальним результатом вивчення цієї навчальної дисципліни буде вміння майбутніх фахівців виявляти ініціативу і самостійність дій в різних ситуаціях, критично оцінювати явища та процеси у сфері підприємництва та різних видів економічної діяльності, визначати та аналізувати проблеми, розробляти заходи щодо їх вирішення. Національна стратегія інтелектуальної власності України на період 2020-2025 роки, яку було прийнято за підтримки Всесвітньої організації інтелектуальної власності визначає, що «...в рамках її виконання, Україна має створити належні умови для забезпечення якісної вищої освіти з інтелектуальної власності, заснованої на міждисциплінарному підході. Має бути підвищений рівень знань з інтелектуальної власності в рамках набуття відповідних компетентностей за іншими спеціальностями з метою зростання конкурентоспроможного людського капіталу задля високотехнологічного, інноваційного розвитку країни, створення умов для самореалізації й креативності особистості, забезпечення потреб суспільства, ринку праці і держави у кваліфікованих кадрах» [7., с.155].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бабенко В. А., Лимар А. П. Інтелектуальна власність: навч. посіб. / В. А.Бабенко, А. П.Лимар.– Д.: ДРІДУ НАДУ. – 2011.– 153 с.;
2. Бабенко В. А., Омелян-Скирта Н. Г. Основи інтелектуальної власності: навч. посіб. / В. А. Бабенко, Н. Г. Омелян-Скирта.– Д.: ПДАБА, - 2011.– 140 с.;
3. Бабенко В. А. Удосконалення форм і методів впровадження інформаційно-комп'ютерних технологій при викладанні курсу «інтелектуальна власність» студентам технічних ВНЗ будівельної галузі/Бабенко В. А. // Вісник ПДАБА. – 2017. – №6. – С.85-97;
4. Бабенко В. А., Папірник Р. Б. Викладання інтелектуальної власності в технічних ЗВО у вимірах сучасних вимог //Тези Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інтелектуальна власність в Україні: проблеми та перспективи розвитку в інформаційному суспільстві»28-29 листопада 2019 року/ упорядники М. В. Савицький, Г. П. Євсєва, В. А. Бабенко. – Київ-Дніпро: НДІ ІВ НАПрНУ - ПДАБА. – 424 с. – С.368-374;

5. Мосов С. П. Інтелектуальна власність у системі освіти і науки на прикладі Черкаського державного технологічного університету) [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://ukrpatent.org/i_upload/file/16122014-mosov.pdf
6. Національна стратегія у сфері інтелектуальної власності на період 2020 – 2025 роки (проект) [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://nipo.org.ua/activity/stvorennya-efektivnogo-navchalnogo-centru-u-sferi-intelektualnoi-vlasnosti-iv>
7. Орлюк О. П. Освіта з інтелектуальної власності у системі вищої освіти України: проблеми та завдання //Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2019.– №6. – С.148-159 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inprojournal.org/uk/6-110-2019/>
8. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII. URL[Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
9. Стандарти вищої освіти України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/naukovo-metodichna-rada-ministerstva-osviti-i-nauki-ukrayini/zatverdzeni-standarti-vishoyi-osviti>
10. Стеблюк С. Професійна компетентність майбутніх фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, її структура. // Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Педагогічні науки [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://mdu.edu.ua/wp-content/uploads/ped-visnik-66-2019-42.pdf>
11. Цибульов П.М., Бутнік-Сіверський О.Б., Економіка інтелектуальної власності: Підручник. - К.: ДІІВ, 2008.- 408 с.

REFERENCES:

1. Babenko V. A., Lyamar A. P. (2011). *Intelektual'na vlasnist [Intellectual property]*. Dnipro: DRIDI NAPA [in Ukrainian].
2. Babenko V. A., Omelyan-Skrta N. G. (2011). *Osnovy intelektual'noi vlasnosti [Fundamentals of Intellectual Property]*. Dnipro: PDABA [in Ukrainian].
3. Babenko V. A. (2017). Udoskonalennja form i metodiv vprovadzhennja informacijno-kompjutersnyh tehnologij pry vykladanni kursu «intelektual'na vlasnist'» studentam tehnicnyh VNZ budivel'noi' galuzi [Improvement of forms and methods of introduction of information and computer technologies in teaching the course "intellectual property" to students of technical universities in the construction industry]. *Visnyk PDABA – Bulletin of PSACEA*, 6, 85-97 [in Ukrainian].
4. Babenko V. A., Papirnik R. B. (2019). Vykladannja intelektual'noi' vlasnosti v tehnicnyh ZVO u vymirah suchasnyh vymog [Teaching Intellectual Property in Technical HLW in Measuring Modern Requirements]. *Tezy Vseukrai'ns'koi' naukovo-praktyčnoj konferencii' «Intelektual'na vlasnist' v Ukrai'ni: problemy ta perspektyvy rozvytku v informacijnomu suspil'stvi» - Abstracts of the All-Ukrainian Scientific-Practical Conference «Intellectual Property in Ukraine: Problems and Prospects for Development*

- in the Information Society*». November 28-29. Kiev-Dnipro: SRI IWP – PDABA [in Ukrainian].
5. Mosov S. P. (n.d.). Intelektual'na vlasnist' u systemi osvity i nauky na prykladi Cherkas'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu) [Intellectual property in the system of education and science on the example of Cherkassy State Technological University)]. *www.ukrpatent.org*. Retrieved from: https://ukrpatent.org/i_upload/file/16122014-mosov.pdf [in Ukrainian].
 6. (n.d.) Nacional'na strategija u sferi intelektual'noi' vlasnosti na period 2020 – 2025 roky (proekt) [National strategy in the field of intellectual property for the period 2020-2025 years (project)]. *www.nipo.org.ua*. Retrieved from: <http://nipo.org.ua/activity/stvorennya-efektivnogo-navchalnogo-centru-u-sferi-intelektualnoi-vlasnosti-iv> [in Ukrainian].
 7. Orlyuk O. P. (2019). Osvita z intelektual'noi' vlasnosti u systemi vyshhoi' osvity Ukrai'ny: problemy ta zavdannja [Education on Intellectual Property in the Higher Education System of Ukraine: Problems and Tasks]. *Teorija i praktyka intelektual'noi' vlasnosti – Theory and Practice of Intellectual Property*, 6, 148-159. Retrieved from: <http://www.inprojournal.org/uk/6-110-2019/> [in Ukrainian].
 8. (2014). Pro vyshhu osvitu: Zakon Ukrai'ny vid 01.07.2014 № 1556-VII [On higher education: Law of Ukraine dated 01.07.2014 no 1556-VII]. *www.zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> [in Ukrainian].
 9. (n.d.). Standarty vyshhoi' osvity Ukrai'ny [Standards of higher education of Ukraine]. *www.mon.gov.ua*. Retrieved from: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/naukovo-metodichna-rada-ministerstva-osviti-i-nauki-ukrayini/zatverdzeni-standarti-vishoyi-osviti> [in Ukrainian].
 10. Steblyuk S. (2019). Profesijna kompetentnist' majbutnih fahivciv z pidpryjemnytva, torgivli ta birzhovoi' dijal'nosti, i'i' struktura [Professional competence of future specialists in entrepreneurship, trade and exchange activities, its structure]. *Naukovyj visnyk MNU imeni V. O. Suhomlyns'kogo. Pedagogichni nauky – Scientific Bulletin of MNU named after V. O. Sukhomlinsky. National University. Pedagogical Sciences. www.mdu.edu.ua*. Retrieved from: <http://mdu.edu.ua/wp-content/uploads/ped-visnik-66-2019-42.pdf> [in Ukrainian].
 11. Tsybullev P. M., Butnik-Siverskyi O. B., (2008). *Ekonomika intelektual'noi' vlasnosti – Economics of intellectual property*. Kyiv: DIIV [in Ukrainian].

УДК 330.142

**ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ
«УНІВЕРСИТЕТ-БІЗНЕС» В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

DOI 10.32782/2224-6282/152-17

JEL: I23, O31

Петренко Л. А., к.е.н.*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана»*

Для України створення підприємницьких університетів, здатних ефективно взаємодіяти з бізнесом, є гострою, соціально і економічно значущою проблемою, оскільки університети повинні брати активну участь в модернізації суспільства і перетворенні економіки. Метою статті було визначити, які функції в системі «університет-бізнес» з точки зору інноваційного розвитку, повинен виконувати сучасний університет і які внутрішні обмеження виконання цих функцій існують в Україні. В рамках даного дослідження ми приймаємо як належне освітні та дослідницькі функції (як функції класичного або дослідницького університетів) і зосереджуємо увагу саме на розгляді функцій підприємницького університету. При формуванні теорії використовуються методи індукції, аналізу та синтезу, практична частина дослідження здійснена на основі аналізу даних з офіційних сайтів українських університетів. Встановлено, що в рамках формування сучасних механізмів взаємодії «університет-бізнес» університет забезпечує: по-перше, розвиток підприємницької культури: 1.1) популяризація університетом цінностей економіки знань і інновацій як основи підприємництва, закріплених в місії і стратегії університету; 1.2) концентрація і використання актуальних знань про інновації та підприємництво на основі активного міжнародної взаємодії, інтернаціоналізації діяльності в сфері освіти і наукових досліджень; 1.3) активізація взаємодії з усіма особами та організаціями, зацікавленими в діяльності університету (стейкхолдерами); по-друге, поліпшення підприємницької освіти: 2.1) запровадження інноваційної підприємницької освіти як частини освітньої програми і, можливо, як обов'язкового предмету; 2.2) широке використання інноваційних методів навчання, інформатизація процесу навчання; 2.3) мотивація і розвиток лідерських та підприємницьких якостей шляхом залучення студентів в підприємницьку та інноваційну діяльність в період навчання в університеті; 2.4) запровадження «відкритих курсів» в університеті, наприклад, у форматі стартап-шкіл для навчання підприємству; 2.5) залучення видатних фахівців, представників бізнесу, інвесторів для викладання в університеті; 2.6) підготовка університетами не окремих фахівців, а готових команд і навіть компаній (нових суб'єктів ринку); по-третє, перетворення університету на ключовий елемент інноваційної інфраструктури економіки: 3.1) розуміння керівництвом місії університету і ролі університету в країні і регіоні базування, відповідно до цього, формулювання цілей і завдань (чітко позначена місія в стратегії університету) інтеграції з місцевим бізнесом; 3.2) встановлення взаємодії підприємницького університету з місцевою інфраструктурою в рамках розпочатої місії вимагає активізації контактів у трикутнику «місцева влада - бізнес - університет».

Ключові слова: інновації; інноваційні процеси; інноваційні технології; інноваційно-інвестиційна модель розвитку

UDC 330.142

**THE FORMATION OF MODERN MECHANISMS OF INTERACTION
«UNIVERSITY-BUSINESS» IN THE CONTEXT OF ENSURING
INNOVATIVE DEVELOPMENT**

DOI 10.32782/2224-6282/152-17

JEL: I23, O31

Petrenko L., PhD in Economics*Kyiv National Economic University named after V. Hetman*

For Ukraine, the creation of entrepreneurial universities capable of effectively interacting with business is an acute, socially and economically significant problem, since universities must take an active part in modernizing society and transforming the economy. The purpose of the article is to determine what functions in the "university-business" system from the point of view of innovative development, should be performed by a modern university and internal restrictions on the performance of these functions exist in Ukraine. In the framework of this study, educational and research functions (as functions of a classical or research university) were taken for granted and focus has been placed on examining the functions of an entrepreneurial university. In the formation of the theory, methods of induction, analysis and synthesis are used, the practical part of the study is based on the analysis of data from the official websites of Ukrainian universities. It is established that in the framework of the formation of modern mechanisms of interaction between the university and business in the context of ensuring innovative development, the university provides: firstly, the development of an entrepreneurial culture: 1.1) the university popularizes the values of the economy of knowledge and innovation as the basis of entrepreneurship enshrined in the mission and strategy of the university; 1.2) the concentration and use of relevant knowledge about innovations and entrepreneurship on the basis of active international interaction, internationalization of activities in the field of education and scientific research; 1.3) intensification of interaction with all persons and organizations interested in the activities of the university (stakeholders). secondly, the improvement of entrepreneurial education: 2.1) the introduction of innovative entrepreneurial education as part of the educational program and, possibly, as a compulsory subject; 2.2) widespread use of innovative teaching methods, informatization of the learning process; 2.3) motivation and development of leadership and entrepreneurial qualities by attracting students to entrepreneurial and innovative activities during their studies at the university; 2.4) the introduction of "open courses" at the university, for example, in the format of start-up schools for entrepreneurship education; 2.5) attracting prominent specialists, business representatives, investors to teach at the university; 2.6) the preparation by universities not of individual specialists, but of ready-made teams and even companies (new market entities); thirdly, the transformation of the university into a key element of the innovation infrastructure of the economy: 3.1) understanding by the leadership of the university's mission and the role of the university in the country and region of residence, according to this, the formulation of goals and objectives (the mission in the university's strategy is clearly indicated) of integration with local business; 3.2) the establishment of interaction between the entrepreneurial university and the local infrastructure within the framework of the mission launched requires intensified contacts in the triangle "local government - business - university".

Keywords: innovations; innovative processes; innovative technologies; innovation-investment model of development

Актуальність. Однією з передумов розвитку інновацій в країні є наявність підприємницької культури. У радянський період в Україні підприємницька культура була пригнічена. В результаті ми маємо спотворене уявлення про підприємництво, яке в українському суспільстві ототожнюється здебільшого з дрібною торгівлею, а не з інноваціями. Однак, згідно з визначенням, даним Йозефом Шумпетером [1] ще в 1934 році, підприємництво – це якраз процес створення інновацій [2]. Ґрунтуючись на визначенні Й. Шумпетера, один з найвпливовіших дослідницьких проектів – Global Entrepreneurship Monitor (GEM), пов'язує підприємництво з поняттям «інновація», здатністю створювати нові продукти і технології. Констатуємо, що в Україні спостерігається слабкий розвиток підприємницької культури і особливо за інноваційним вектором.

Відповідно до сучасних світових тенденцій функцію формування підприємницької культури в суспільстві виконують, перш за все, університети. Для цього змінюється сама сутність університетів, які стають підприємницькими. Спрямованість на перетворення існуючих університетів в підприємницькі, наприклад, в США, була обрана ще в 1940-х роках. Але цей процес став особливо активним після прийняття Закону Бей-Доула 1980 року: протягом наступних декількох років університети створили більш як дві тисячі компаній (260 тисяч робочих місць), які зайнялися комерціалізацією вузівських інновацій. До прийняття зазначеного закону університети США, всі разом узяті, реєстрували менш як 250 патентів на рік; після прийняття, у 1982 році їх було вже близько 1500, а в 2010 році – 4500. Якщо в 1989-1990 роках університети отримували 82 мільйони доларів ліцензійних доходів, то в 2009 році – вже понад 1,5 мільярда доларів. Дж.Коул вважає, що «значна частина провідних галузей промисловості в США, можливо, більша за 80%, спирається на відкриття, зроблені в американських університетах» [3].

В Європі процес створення підприємницьких університетів мотивований необхідністю підвищення конкурентоспроможності європейської економіки і, зокрема, європейських університетів (в першу чергу по відношенню до системи вищої освіти США). З початку 2000-х років в Європі основна роль у формуванні суспільства знань відводиться університетам, оскільки вони знаходяться на стику досліджень, освіти та інновацій [4]. Європейська концепція створення мереж передового досвіду заснована на ідеї інтеграції наукового середовища університетів на глобальному рівні в мережеві структури, що використовують сильні сторони своїх учасників [5]. На європейській зустрічі в Хемптон-Корті

2005 року університети, поряд з дослідженнями і розробками, були названі основою європейської конкурентоспроможності [6]. Таким чином, наприклад, Кембриджський університет перетворив графство Кембриджшир на інноваційний кластер; з нього, поряд з іншими, вийшли десять компаній з капіталізацією в мільярд доларів.

Для України створення підприємницьких університетів є гострою, соціально і економічно значущою проблемою, оскільки університети повинні брати активну участь в модернізації суспільства і перетворенні економіки. Згідно зі Стратегією інноваційного розвитку України на період до 2020 року, пріоритетом в сфері освіти є орієнтація «на розвиток сектора досліджень і розробок в університетах, поглиблення співпраці між університетами та провідними компаніями реального сектора економіки ... та науковими організаціями...» [7]. У той же час, в Стратегії йдеться про те, що «університети самотужки намагаються налагодити співпрацю з промисловими підприємствами, але університетські винаходи часто не знаходять своїх потенційних споживачів, оскільки ситуація в економіці України не стимулює попит на інноваційні технології». Національна доповідь «Інноваційна Україна 2020» говорить: «Необхідно слідувати кращим світовим практикам і створювати всі нормативні умови для стимулювання інноваційного творчості в українських університетах, щоб вони стали потужними підприємницькими академічними центрами, що продукують винаходи і науково-освітні продукти, здатні швидко вийти на ринок. ... Також необхідно створити спеціальну законодавчу підтримку для формування «кооперативної» моделі інноваційного циклу в Україні, розробити і прийняти закони, що сприяють процесам самоорганізації на території інноваційного співробітництва між науковими установами й університетами, з одного боку, та діловими й урядовими структурами, з іншого».[8]

У 2017 році Україна, згідно з рейтингом Глобального інноваційного індексу (англ. GI – Global Innovation Index) увійшла до топ-50 [9]. У той же час Україна значно відстає від світових лідерів в інноваційному розвитку. На глобальній карті стартапів (startupblink.com) в грудні 2017 року в Україні було зареєстровано лише 1 739 стартапів, тоді як в США – 31 748.

Разом з тим, рівень інноваційного індексу України засвідчує потенціал розвитку підприємницьких вузів. GI розраховується як середнє значення вхідних і вихідних показників (субіндексів) інновацій. Перший характеризує можливості, які доступні для інновацій, другий – їх економічні результати. У число можливостей або ресурсів

інноваційного розвитку серед іншого входять і характеристики системи освіти [9].

Однією з основних причин інноваційного відставання України є застаріла модель вищої освіти: університети повинні бути реформовані. Більш того, вони можуть стати ключовим джерелом конкурентних переваг України на міжнародному ринку в епоху знань. Необхідно посилити економічну складову діяльності університетів, розвивати співпрацю з зовнішнім середовищем – в першу чергу, з бізнес-спільнотою. Важливо модернізувати структуру університету, щоб забезпечити його динамічний розвиток і фінансову стійкість. Необхідно посилити, нарівні з освітньою складовою та науковими дослідженнями, третю – інноваційну та підприємницьку функцію університетів. Надзвичайно важливо підвищити ефективність використання потенціалу університетів в якості джерел знань, унікального поєднання висококваліфікованих фахівців та інтелектуального капіталу. Однак відсутність системної законодавчої підтримки не дозволяє українським університетам ефективно впроваджувати перетворення за підприємницьким вектором.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Концепція підприємницького університету є наслідком еволюції попередніх концепцій. Згідно з усталеною точкою зору, історично університет у своєму розвитку пройшов три стадії – три покоління, що розрізняються за своїми завданнями. Таким чином, місія університетів першого покоління (U 1.0), що виникли в європейському середньовіччі, полягала у навчанні вузького кола людей. З початку XIX століття почалося формування університетів наступного покоління (U 2.0): крім освітніх, вони реалізували другу місію – продукування наукових знань шляхом наукових досліджень. Теоретики і практики вищої освіти по-різному інтерпретують U 3.0, третю місію та її компоненти [10]. Інформаційна метафора «Університет 3.0» своїм цифровим позначенням не повинна вводити в оману, цифра означає кількість університетських місій: Університет 1.0 – тільки навчальний заклад, Університет 2.0 – націлений на викладання і дослідження; в Університеті 3.0 – комерціалізація знань додається до двох попередніх місій. Поява системи вищої освіти 3.0 пов'язано з розвитком багатопрофільних університетів в США [11].

Більшість пропонованих інтерпретацій засновані на концепції підприємницького університету, висунутій Б. Кларком майже двадцять років тому [12]. Сучасні дослідники дають таке визначення підприємницького університету: «Підприємницький університет – це вищий навчальний заклад, який систематично докладає зусиль для

подолання обмежень в трьох областях – генерування ідей, викладання і перетворення знань на практичну діяльність – шляхом ініціювання нових видів діяльності, перетворення внутрішнього середовища та модифікування взаємодії з зовнішнім середовищем»[13].

Сучасні університети 3.0 стають науковими та освітніми центрами, відкритими для зовнішнього середовища, що реагують на його запити щодо реалізації ідей інноваційної економіки. У цьому контексті взаємодія університету з ключовими суб'єктами, бізнесом і державою, будується на основі теоретичної моделі «Потрійний спіралі», засновниками якої є Г. Іцкович і Л. Лейдсдорф. Ними описується процес поетапного створення інноваційного продукту за допомогою взаємодії трьох соціальних інститутів: 1) університету як наукового центру, 2) держави і 3) бізнесу; така взаємодія в інноваційній економіці, по-суті, є нелінійною і нагадує спіральні структури ДНК [14].

Фактично, зараз, у 21 столітті, вища освіта в Україні продовжує жити в індустріальній культурі середини 20 століття. Значна частина університетів працює тільки як навчальні заклади, які готують персонал для підприємств (модель U 1.0); в інших – дослідження і розробки в тій чи іншій мірі, найчастіше в незначній, інтегруються в навчальний процес (модель U 2.0). Вузи, які мають повноцінний сектор комерціалізації знань (модель U 3.0), в українській вищій освіті відсутні.

Це зумовлено, в тому числі, відсутністю правових передумов для діяльності вузів згідно моделі U 3.0 в Україні. Перш за все, питання фінансової автономії державних університетів, їх здатності виступати в ролі засновників компаній для комерціалізації власних винаходів і нових технологій, залишається не врегульованим на законодавчому рівні. Однак, не тільки відсутність законодавства перешкоджає формуванню підприємницьких університетів: в академічній спільноті часто виникають непорозуміння з приводу функцій університетів, часто підприємницький університет розуміють неправильно – просто як підприємницьку бізнес-структуру. Це помилкове розуміння демотивує і відкладає початок необхідних реформ в системі вищої освіти в Україні.

Метою статті є визначити, які функції, з точки зору інноваційного розвитку і ефективної взаємодії в системі «університет-бізнес», повинен виконувати сучасний університет і які внутрішні обмеження щодо виконання цих функцій існують в Україні. В рамках даного дослідження ми приймаємо як належне освітні та дослідницькі функції (як функції класичного або дослідницького університетів) і зосереджуємо увагу саме на розгляді функцій підприємницького університету.

Виклад основних результатів дослідження. Як правило, основною

функцією підприємницького університету є *функція створення інноваційного підприємницького середовища в суспільстві*. Створення середовища, на думку автора цього дослідження, включає в себе три області, на яких ми детально зупинимося нижче:

- по-перше, розвиток підприємницької культури,
- по-друге, поліпшення підприємницької освіти,
- по-третє, перетворення університету в ключовий елемент інноваційної інфраструктури економіки.

По-перше, функція розвитку підприємницької культури. Автор цієї статті підтримує позицію Б. Кларка, який довів, що одним з ключових елементів розвитку підприємницького університету є створення сильної підприємницької культури [12]. На практиці це часто розуміють вузько – як формування підприємницької культури співробітників університету та студентів. Важливо, щоб це вузьке розуміння було тільки на початковому етапі розвитку підприємницького університету, а потім розширилося. У широкому сенсі розвиток підприємницької культури як функції вузу в Україні має включати такі наапрямки:

- *Популяризація університетом цінностей економіки знань і інновацій як основи сучасного підприємництва, закріплених в місії та стратегії університету.* Далі слідує реалізація вищевказаної місії через педагогічні, дослідні, освітні, професійні, інноваційні функції університету в суспільстві. Це включає організацію конференцій, створення наукових лабораторій, досліджень і публікацій на тему інноваційного підприємництва.

- *Концентрація і використання актуальних знань про інновації та підприємництво на основі активної міжнародної взаємодії, інтернаціоналізації діяльності в сфері освіти і наукових досліджень.* Важливий аспект академічної мобільності – обмін досвідом з підприємницькими університетами світу. Університетам потрібні контакти з носіями кращого світового досвіду, партнерські відносини з лідерами, участь у спільних заходах. Прогнозовано, що розвиток університетів за рахунок інтернаціоналізації їх діяльності все більше стає частиною міжнародної політики розвинених країн. У той же час міжнародна мобільність студентів перестає бути самотійною тенденцією і стає частиною процесу міжнародного руху робочої сили, керованого національними політиками, що борються за таланти як ключовий фактор конкурентоспроможності країн. Ці та інші макроекономічні тенденції змінюють економіку ринку освітніх та інших послуг вузів, їх мотивацію і бізнес-стратегії діяльності. [15]

- *Активізація взаємодії з усіма особами, групами осіб й*

організаціями, зацікавленими в діяльності університету (стейкхолдерами). Одним з ключових завдань підприємницького університету є розвиток підприємницьких компетенцій всіх учасників інноваційного процесу. Історично так склалося, що в українських вузах студенти слабо залучені в дослідження. Тому важливо запровадити політику максимального залучення студентів в дослідження, а потім, по ланцюжку, залучати студентів до комерціалізації результатів досліджень, включаючи популяризацію стартап-руху. На порядку денному розвиток зв'язків між закладами вищої освіти і бізнесом, де учасники встановлюють тісні зв'язки для розвитку підприємницької та ділової культури на рівні університету. Таким чином, система управління університетом повинна бути орієнтована не тільки на внутрішні, а й на зовнішні процеси: встановлення взаємовигідних відносин з бізнес-спільнотою та залучення додаткового фінансування. Бачення і цінності, що передаються через систему управління і лідерства, допоможуть зруйнувати бар'єри для розуміння і прийняття підприємницької культури та місії університету. В результаті, активізація взаємодії із зацікавленими сторонами, природно, сприятиме виконанню наступних двох функцій підприємницького університету: підвищенню якості підприємницької освіти і перетворенню університету на елемент інноваційної інфраструктури країни.

По-друге, поліпшення підприємницької освіти. Метою є підготовка вузами професійних новаторів для підприємств. Вузам необхідно реструктурувати освітні програми і планувати свою діяльність з позиції футурології, орієнтуючись на професії майбутнього, в тому числі на міждисциплінарні професії, готуючи фахівців в партнерстві з підприємствами.

В Україні поліпшення підприємницької освіти може здійснюватися в такий спосіб:

- *Створення інноваційної підприємницької освіти в рамках освітньої програми і, можливо, в якості обов'язкового предмета.* Мета полягає в тому, щоб компенсувати відсутність ділових компетенцій у студентів, особливо тих, які представляють «неекономічні» факультети. Сьогодні суспільству потрібні ті учасники ринку, які здатні своєчасно та з користю використовувати можливості інноваційної економіки.

- *Широкое використання інноваційних методів навчання* – інформатизація процесу навчання. Технологія стає центральною частиною процесу навчання у вищій освіті, що може забезпечити більший доступ до підприємницької освіти в Україні. Масові відкриті онлайн-курси (МВОС) стали одним з найважливіших аспектів

використання технологій в освіті в останні роки. Українські університети приєдналися до процесу створення власних МВОК, які представлені на їх сайтах і відкритих ресурсах, наприклад, <https://prometheus.org.ua>.

- *Мотивація і розвиток лідерських та підприємницьких якостей майбутніх фахівців шляхом залучення студентів у підприємницьку та інноваційну діяльність в період навчання в університеті.* Актуальність цього визначається тим, що сучасні студенти - представники поколінь Y та Z, схильні до пошуку інноваційних рішень, знання своїх здібностей, підприємницької поведінки [16]. Студенти і випускники університетів мають величезний інноваційний та підприємницький потенціал, який університет повинен розвивати, надаючи доступ до підприємницької бізнес-освіти і створюючи середовище, яке сприятиме формуванню підприємницької культури і реалізації бізнес-ідей за допомогою запуску стартапів.

- *Створити в університеті «відкриті курси» для навчання підприємництва.* Цільовою аудиторією може бути кілька груп одночасно. По-перше, це студенти та випускники з технічними навичками і знаннями, які мають бізнес-ідею, але не мають команди і достатніх ділових компетенцій. По-друге, це дослідники, які хочуть побудувати бізнес на основі власних винаходів. По-третє, це студенти та випускники з економічною освітою, які володіють необхідними знаннями бізнесу і бажанням приєднатися до стартап-команд. Саме взаємодія між цими групами сприятиме формуванню міждисциплінарних команд і максимальній реалізації потенціалу учасників. Така стартап-школа спрямована на розвиток компетенцій, що дозволяють розпізнавати і використовувати ринкові можливості, залучати ресурси для вирішення міждисциплінарних задач, створювати багатofункціональні команди і управляти ними, запускати інноваційні проекти та ініціювати співпрацю між університетом та бізнес-сектором.

- В той же час неможливо управляти тільки внутрішніми ресурсами; університети повинні *знайти можливості для залучення видатних фахівців, представників бізнесу, інвесторів для викладання в університеті.* Необхідно систематично навчати дослідницькі колективи підприємництву. Мета полягає в тому, щоб створити в університеті підприємницьку екосистему, сприятливу для росту, на першому етапі – майбутніх підприємців, а на другому етапі – команд і навіть компаній (нових суб'єктів ринку). Одним з інструментів формування підприємницької екосистеми, як вже відзначалось, є стартап-школи – це платформи, де активні представники, магістранти, молоді вчені з підприємницькою ініціативою й баченням, талантами і лідерством

можуть отримати підтримку від представників бізнесу. Як правило, успішні підприємці, які мають досвід створення власного бізнесу, залучаються до проведення занять в стартап-школах. Вони готові занурити учасників в бізнес-середовище, поділитися досвідом. Діяльність стартап-шкіл передбачає проведення як разових зустрічей з відомими підприємцями, так і повноцінних навчальних курсів.

- Вершиною розвитку підприємницької освіти повинна стати *підготовка університетами не окремих фахівців, а готових команд і навіть компаній (нових суб'єктів ринку)*. Зростаючі вимоги до учасників сучасного ринку полягають в тому, що вони повинні робити набагато більше, ніж просто перетворювати ідею на технічне рішення шляхом розробки прототипу і наступного серійного виробництва, більше, ніж просто трансфер технологій з метою їх комерціалізації.

Необхідно створити інноваційну інфраструктуру, сприйнятливую до масових інноваційних рішень.

- *Підвищити ступінь відповідності знань випускників потребам роботодавців*. Велика частка випускників вузів в Україні страждає від низької затребуваності ринком праці. Поки що жоден з українських вищих навчальних закладів не входить в число 150 лідерів з працевлаштування (The Global University Employability Ranking 2017) [17]. Спосіб вирішення проблеми працевлаштування полягає в залученні роботодавців до процесу створення і наповнення освітніх програм в університетах.

Удосконалення підприємницької освіти в українських вузах можна розглядати як перший етап вдосконалення інноваційної інфраструктури української економіки.

По-третє, перетворення університету в ключовий елемент інноваційної інфраструктури економіки. Аналіз можливостей інфраструктури для інноваційної економіки в сучасних умовах дозволяє зробити висновок, що найбільш важливим компонентом інфраструктури є університет, який має величезні нереалізовані можливості. Експерти дійшли висновку, що в Україні, як і в багатьох інших країнах, немає іншої платформи, здатної створювати і просувати інновації (протягом всього інноваційного циклу), крім університетів.

В Україні університети можуть і повинні стати агентами змін, агентами розвитку областей (територій) і галузей: як підприємницькі університети – державні заклади, що забезпечують основу для економічного зростання та розвитку за рахунок більш інтенсивної взаємодії з зовнішнім середовищем.

Перетворення університету в ключовий елемент інноваційної

інфраструктури економіки в Україні має включати:

По-перше, розуміння керівництвом місії / ролі університету в країні та регіоні/місті розташування (чітко визначена місія в стратегії університету) і, відповідно до місії, формулювання цілей і завдань щодо взаємодії з бізнесом. Справа в тому, що підприємницька діяльність прискорює інтеграцію університету в розвиток регіону за рахунок створення розгалуженої інноваційної дослідницької, освітньої та виробничої інфраструктури задля реалізації конкурентного потенціалу регіону.

По-друге, налагодження взаємодії підприємницького університету в рамках місцевої інфраструктури вимагає активізації контактів у трикутнику «місцева влада – бізнес – університет» («потрійна спіраль»). Так, обласний університет добре обізнаний про потреби бізнесу у своєму регіоні. В результаті, в університеті розвиваються інновації, необхідні для місцевого бізнесу. На місцевому рівні відбувається впровадження та комерціалізація інновацій університетськими вченими, вони виконують НДДКР на замовлення місцевих компаній. При цьому віднаходяться нові форм взаємодії університетів з бізнесом: входження в науково-дослідні структури компаній, створення спільних дослідницьких організацій з бізнесом, використання потенціалу міжнародного партнерства. Тобто, однією з найважливіших місій університетів є розвиток підприємницької діяльності на місцевому рівні. Іншими словами, університети-лідери можуть стати «локомотивами» в розкритті інноваційного потенціалу міст та областей, людського потенціалу і розвитку МСП. У той же час університет має можливість використовувати інтелектуальні, матеріальні, інфраструктурні та інші ресурси свого регіону для вирішення власних проблем. Це надзвичайно важливо в контексті обмеженої державної підтримки вищої освіти в Україні та необхідності залучення недержавних джерел фінансування університетів.

По-третє, отримання державної і громадської підтримки. Українські вузи не мають необхідного досвіду виконання підприємницьких функцій. Крім того, українське суспільство не звикло сприймати університет як каталізатор підприємництва. Отже, університет повинен завоювати довіру і виконати роль ключового елемента в інноваційному кластері своєї області / міста розташування. У суспільстві ставлення до університетів повинно змінюватися відповідно до світової практики. Безсумнівно, відповідна державна програма може підвищити роль університетів як центрів інноваційної інфраструктури. Зрештою, держава має підтримати процеси реформ, вже розпочатих університетами. Підприємницькі університети потрібні Україні, так як

вони здатні взяти на себе частину функцій держави з підтримки інноваційного розвитку країни. Таким чином, державна підтримка могла б бути на першому місці в списку необхідних дій. Причому ця підтримка повинна бути не стільки фінансовою, скільки нормативною, законодавчою. Університети відчують потребу у фінансовій автономії для створення власних МСП і комерціалізації інновацій. Університетам потрібні повноваження, щоб стати центрами місцевих інноваційних кластерів і взяти на себе деякі функції уряду зі стимулювання інноваційного розвитку країни.

Перетворення університету в ключовий елемент інноваційної інфраструктури економіки вимагає, відповідно, перебудови внутрішньої структури університету і створення нових підрозділів, які забезпечуватимуть реалізацію підприємницької функції. Для цього університети можуть створювати наглядові ради, до складу яких ввійдуть підприємці і експерти. Наявність лабораторій, місць для спільної роботи, бізнес-інкубаторів та технопарків дозволяє об'єднати талановитих студентів, наставників, дослідників, а також сучасні технології і, як зовнішні, так і внутрішні фінансові ресурси, щоб підвищити рівень навчання бізнесу та подолати розрив між теоретичними знаннями і практичною діяльністю. З часом, університети можуть запроваджувати більш просунуті інструменти розвитку підприємництва: акселератори, інкубатори і технопарки, освітні та інноваційні кластери. Таким чином, створивши власну інфраструктуру, університети стають повноправними учасниками інноваційної системи інфраструктури країни.

На сьогодні університети України, навіть без необхідної фінансової автономії і державної підтримки, почали застосовувати на практиці певні частини концепції підприємницького університету. Реформа «знизу» вже почалася, оскільки університети прагнуть підтримувати власну конкурентоспроможність. Безсумнівно, одну установи більш, інші – менш активно взаємодіють з бізнесом і навчають студентів інноваційного підприємництва. Однак цей процес прогресує. У таблиці 1 наведено приклади успішної реалізації в українських університетах певних складових функцій підприємницьких університетів в рамках концепції «потрійної спіралі».

Починаючи реформу, важливо розуміти, що українські університети мають високий потенціал: це підтверджується міжнародними рейтингами. У 2017 році Україна поліпшила свої позиції в Індексі людського капіталу (WEF) на два пункти і посіла 24-е місце серед 130 країн. Цей індекс надає цілісну оцінку людського капіталу країни.

Таблиця 1 – Функції підприємницького університету та їх реалізація університетами України

№	Функція	Приклади успішної реалізації університетами України	Джерело
1	2	3	4
1. Розвиток підприємницької культури			
1.1.	Популяризація університетом цінностей економіки знань і інновацій як основи підприємництва, закріплених в місії та стратегії університету	«НаУКМА є лідером в області інновацій і активно впливає на майбутнє українського суспільства і держави. НаУКМА органічно поєднує наукову діяльність, навчальний процес і придбання якісних практичних навичок».	Університет "Києво-Могилянська академія" / Візія зі стратегії університету: http://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/pryznachen-nia-ta-misiia
1.2.	Концентрація і використання актуальних знань про інновації та підприємство на основі активної міжнародної взаємодії, інтернаціоналізації діяльності в сфері освіти і наукових досліджень.	Стратегія інтернаціоналізації на 2016 - 2020 роки: «Метою інтернаціоналізації КНЕУ є формування ефективної поліструктурної системи міжнародної академічної мобільності ... Взаємна міжвузівська передача творчих компетенцій студентів, аспірантів, докторантів та викладачів...»	Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. https://kneu.edu.ua/userfile/s/center_international_relations/Internationalization_strategy_and_Certificate.pdf
1.3.	Активізація взаємодії з усіма особами та організаціями, зацікавленими в діяльності університету (стейкхолдери)	«Розвиток співпраці з бізнес-спільнотою, органами державної влади, підприємствами, організаціями, установами, а також з іншими потенційними учасниками співпраці в науково-технічній сфері і сфері трансферу технологій»	Положення про Центр трансферу технологій Запорізького національного університету: http://web.znu.edu.ua/ctt//docs/polozhennya-pro-tsentr.pdf
2. Поліпшення підприємницької освіти			
2.1.	Запровадження інноваційної підприємницької освіти як частини освітньої програми і, можливо, як обов'язкового предмету	Курс «Інноваційний розвиток підприємства» викладається студентам магістерських програм усіх форм навчання, починаючи з 2015 року.	Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана http://feu.kneu.edu.ua/depts4/k_ekonomiky_pidprujemstv/disciplines_of_masters_degree_level_ekp/

2.2.	Широке використання інноваційних методів навчання, інформатизація процесу навчання	«Інформатизація освітньої діяльності університету спрямована на ... впровадження комп'ютерних методів навчання ... індивідуалізація навчання, організація систематичного контролю знань, вміння враховувати психофізіологічні особливості кожної людини і т. д.»	<i>Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана</i> Концепція інформатизації діяльності університету: http://kneu.edu.ua/userfiles/norm_doc/concept_it2013.pdf
2.3.	Мотивація і розвиток лідерських і підприємницьких якостей шляхом залучення студентів в підприємницьку та інноваційну діяльність в період навчання в університеті	«Inside Out» - це проект, який створює платформу (інкубатор масових ініціатив) для реалізації кращих ідей студентів. Проект не тільки забезпечує наставницької підтримку, а й гарантує повну реалізацію проектів переможців».	Проект <i>Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут"</i> : https://www.inside-out.pro
2.4.	Запровадження «відкритих курсів» в університеті, наприклад, у форматі стартапів для навчання підприємництву	«Вперше в історії української освіти провідні освітні установи об'єднали свої зусилля, щоб зробити кращу освіту доступним для всіх ... курси «Економіка для всіх» і «Підприємництво. Свій бізнес в Україні» від викладача Києво-Могилянської академії Олексія Герашенко.»	<i>КНУ імені Тараса Шевченка, НУ «Києво-Могилянська академія», Український католицький університет та НУКМА</i> стали партнерами платформи масових безкоштовних онлайн-курсів «Прометей». https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/ENTREPR101/2016_T1/about
2.5.	У той же час неможливо управляти тільки внутрішніми ресурсами; університети повинні знайти можливості для залучення видатних фахівців, представників бізнесу, інвесторів	«Пріоритетні напрямки розвитку університету: забезпечення якості освіти відповідно до міжнародних стандартів ... максимальна спрямованість викладання навчальних дисциплін на прикладне застосування знань, отриманих студентами; залучення відомих практикуючих фахівців на курси».	Положення про якість освітньої діяльності та якості вищої освіти в <i>Національному університеті "Острозька академія"</i> . http://www.oa.edu.ua/public_information/polozhenya_zabezpechennya_yakosti_vyshchoy_osvitu.pdf

	для навчання в університеті		
2.6.	Верхом розвитку підприємницької освіти повинна стати підготовка університетами не окремих фахівців, а готових команд і навіть компаній (нових суб'єктів ринку).	«Центр підприємництва є платформою для навчання і розвитку Tech-проектів, соціального підприємства і творчих індустрій, яка надає необхідні знання, наставницької підтримку і поради від підприємців-практиків для реалізації успішного бізнес-проекту».	<i>Український католицький університет</i> https://biggggidea.com/project/tsentr-pidpriemnitstva-ukranskogo-katolitskogo-universitetu/#
3. Перетворення університету на ключовий елемент інноваційної інфраструктури економіки			
3.1.	Розуміння керівництвом місії університетів і ролі університету в країні і регіоні розгортання, відповідно до цього, формулювання цілей і завдань (чітко позначена місія в стратегії університету) інтеграція з бізнесом	«Метою створення і функціонування НССМД СДУ є практична реалізація наукового, професійного та інтелектуального потенціалу викладачів, співробітників і студентів Сумського державного університету, інших вищих навчальних закладів, наукових установ і організацій для розвитку і зміцнення позицій на ринку підприємств і установ Сумської області ...»	Положення про Науково-навчальний центр маркетингових досліджень СумДУ (Сумський державний університет): http://sumdu.edu.ua/ukr/general/normative-base.html?task=getfile&tmpl=component&id=bae8a0ca-10b8-e011-9adc-001a4be6d04a&kind=1
3.2.	Встановлення взаємодії підприємницького університету з місцевою інфраструктурою в рамках місії вимагає активізації контактів у трикутнику «місцева влада - бізнес - університет»	«Місія Інноваційного Офісу Одеського Національного Університету - служити регіональним центром інтеграції інноваційної діяльності науково-дослідних інститутів, державних установ і бізнес-компаній на півдні України, надавати послуги світового рівня в галузі досліджень, розробок і комерціалізації інноваційних продуктів на місцевому, національному та міжнародному ринках. »	<i>Одеський національний університет</i> http://innocentre.onu.edu.ua/wp-content/uploads/2013/02/S-MO-of-ONUInnocentre_ukr.pdf

Джерело: розроблено автором

Як наголошується в звіті WEF, людський капітал – це люди, що володіють знаннями і навичками, які дозволяють створювати цінності в глобальній економічній системі. Тому Україна за якістю кадрів – між

Великобританією і Литвою; Україна обігнала всіх своїх сусідів, окрім Росії. Показники України особливо високі в порівнянні з рівнем ВВП на душу населення. У групі з доходом нижче середнього (країни з ВНД на душу населення між 1 006 і 3 955 дол. США) одна з 35 країн, охоплених індексом, – Україна – отримала більше 70%. [18]. Важливо, щоб в процесі реформування українських університетів і перетворення їх на підприємницькі, не нищити університети, а нарощувати їх потенціал.

Пристаючи до реформування за вектором створення підприємницьких університетів, важливо уникнути крайнощів: хибне «надмірне» розуміння підприємницької функції полягає в тому, щоб перетворити університет в бізнес-структуру, яка принаймні самофінансується (тим самим знімаючи з уряду його зобов'язання щодо фінансування системи вищої освіти), а ще краще – є прибутковою, заробляючи гроші і сплачуючи корпоративний податок до державного бюджету. На практиці підприємницька функція повинна підтримувати, а не суперечити завданню розвитку науково-технічної структури університетів. Підприємницькі університети не повинні жорстко орієнтуватися на перспективу розвитку обраних ключових областей (галузей знань), оскільки це знизить гнучкість і адаптованість до викликів майбутнього. При реформуванні важливо уникати абсолютно панування прагматичного підходу. Неприпустимо, щоб керівництво університету було націлене винятково на максимальну комерціалізацію наукової / освітньої продукції, пошук джерел забезпечення університету фінансовими, матеріальними, людськими ресурсами та розвиток ділової місії. Також небезпечно відмовлятися від фундаментальних досліджень і концентруватися виключно на прикладних, які легко комерціалізувати. Такий підхід може повністю вихолостити дослідницьку функцію університетів.

Крім того, така трансформація є болючою для класичного університету України, який традиційно оцінює ефективність своєї діяльності в категоріях суспільного блага і користі для суспільства. В українських університетах, які протягом століть, аж до 90-х років минулого століття, створювалися, функціонували і розвивалися як повністю фінансовані державою установи, перспектива стати «підприємцями» сприймається як виклик, що загрожує їх існуванню. Тому, щоб уникнути надмірностей і крайнощів, автор цього дослідження рекомендує, щоб процес реформування був поступовим шляхом розробки державної програми на термін не менше 10 років. Пропозиції по розробці такої програми можуть бути напрямком майбутніх досліджень.

Висновки. Таким чином, в рамках формування сучасних механізмів взаємодії «університет-бізнес» в контексті забезпечення інноваційного розвитку університет забезпечує:

По-перше, розвиток підприємницької культури: 1.1) популяризація університетом цінностей економіки знань і інновацій як основи підприємництва, закріплених в місії і стратегії університету; 1.2) концентрація і використання актуальних знань про інновації та підприємство на основі активного міжнародної взаємодії, інтернаціоналізації діяльності в сфері освіти і наукових досліджень; 1.3) активізація взаємодії з усіма особами та організаціями, зацікавленими в діяльності університету (стейкхолдерами) .

По-друге, поліпшення підприємницької освіти: 2.1) запровадження інноваційної підприємницької освіти як частини освітньої програми і, можливо, як обов'язкового предмету; 2.2) широке використання інноваційних методів навчання, інформатизація процесу навчання; 2.3) мотивація і розвиток лідерських та підприємницьких якостей шляхом залучення студентів в підприємницьку та інноваційну діяльність в період навчання в університеті; 2.4) запровадження «відкритих курсів» в університеті, наприклад, у форматі стартап-шкіл для навчання підприємству; 2.5) залучення видатних фахівців, представників бізнесу, інвесторів для викладання в університеті; 2.6) підготовка університетами не окремих фахівців, а готових команд і навіть компаній (нових суб'єктів ринку).

По-третє, перетворення університету на ключовий елемент інноваційної інфраструктури економіки: 3.1) розуміння керівництвом місії університету і ролі університету в країні і регіоні базування, відповідно до цього, формулювання цілей і завдань (чітко позначена місія в стратегії університету) інтеграції з місцевим бізнесом; 3.2) встановлення взаємодії підприємницького університету з місцевою інфраструктурою в рамках розпочатої місії вимагає активізації контактів у трикутнику «місцева влада - бізнес - університет».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. / Йозеф Шумпетер. – М: Эксмо, 2007. – 864 с.
2. Петренко Л.А. Інноваційне підприємство як наукова категорія. / І. А. Павленко, Л. А. Петренко // Інвестиції: практика та досвід, 2014. – № 16. – С. 12-15.
3. Cole J.R. (2010). The great American university: Its rise to preeminence, its indispensable nation role, why it must be protected. N. Y.: Public Affairs.

4. CEC (2003). The role of the universities in the Europe of knowledge. Brussels: Commission of the European Communities.
5. EUA (2003). Response to the communication from the Commission "The role of the universities in the Europe of knowledge". Brussels: European University Association. EUA (2007). Creativity in higher education: Report on the EUA Creative Project 2006—2007. Brussels: European University Association.
6. CEC (2006). Delivering on the modernisation agenda for universities: Education, research and innovation. Brussels: Commission of the European Communities.
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Ав-т. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко.— К: Парламентське вид-во, 2009. — 632 с
8. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. ; НАН України. — К., 2015. — 336 с. [Electronic source]. — Access mode : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/Інноваційна-Україна-2020++.pdf>
9. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2017): The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. <https://www.globalinnovationindex.org>
10. Балмасова Т.А. «Третья миссия университета» – новый вектор развития? // Высшее образование в России. – 2016.-№ 8-9. – С. 48-55.
11. Lane J. E. (2013). Higher education system 3.0: Adding value to states and institutions. In: J. E. Lane, D. V. Johnstone (eds.). Higher education system 3.0: Harnessing systemness, delivering performance. Albany, NY: SUNY Press, pp. 3—26.
12. Clark B. Creating Entrepreneurial Universities: Organization Pathways of Transformation. – Guildford, UK: Pergamon, 1998. – 163 p.
13. Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Что такое предпринимательский университет // Вопросы образования. – 2007. – № 1. – С. 49-62.
14. Etzkowitz H., Leydesdor L. The Triple Helix University-Industry-Government Relations: a Laboratory for Knowledge-Based Economic Development // EASST Review. – 1995. – Vol. 14. -№ 1.-P. 14-19.
15. Павленко О.В. Розвиток ринку освітніх послуг ВНЗ: актуальні тренди та прогнози / О.В. Павленко // Стратегія економічного розвитку України: Зб.наук.праць. – 2017. – №41. – С. 89-98. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.sedu.com.ua/archive/41/sedu_41_2017.pdf
16. Quinn, S. Generational challenges in the workplace. / S. Quinn. – Ventus Publishing Aps., 2010. – 38 p.
17. The Global University Employability Ranking 2017. [Electronic source]. – Access mode : <https://www.timeshighereducation.com/features/which-countries-and-universities-produce-most-employable-graduates>
18. Ukraine in Global Rankings. Easy access to relevant data on the position of Ukraine in key

international indices. [Electronic source]. – Access mode :
<http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/ratings/eng.html>

19. Audretsch, D. From the entrepreneurial university to the university for the entrepreneurial society / D. Audretsch // *The Journal of Technology Transfer*. – 2014. – Vol. 39, iss. 3. – P. 113–121.

REFERENCES:

1. *Schumpeter, J. A. (2015). Capitalism, socialism and democracy*. London: Routledge.
2. *Pavlenko, I., and L. Petrenko (2014). Innovative entrepreneurship as a scientific category. Investments: practice and experience* Issue 16, pp. 12-15. Access mode :
<http://www.investplan.com.ua/index.php?op=1&z=3812&i=1>
3. *Cole J.R. (2010). The great American university: Its rise to preeminence, its indispensable nation role, why it must be protected*. N. Y.: Public Affairs.
4. CEC (2003). *The role of the universities in the Europe of knowledge*. Brussels: Commission of the European Communities.
5. EUA (2003). *Response to the communication from the Commission uThe role of the universities in the Europe of knowledge*”. Brussels: European University Association. EUA (2007). *Creativity in higher education: Report on the EUA Creative Project 2006—2007*. Brussels: European University Association.
6. CEC (2006). *Delivering on the modernisation agenda for universities: Education, research and innovation*. Brussels: Commission of the European Communities.
7. *The strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in the context of globalization challenges (2009)*. Auth. comp .: A. A. Androshchuk, I. B. Zhilyaev, B. G. Chizhevsky, M. M. Shevchenko. K: Parliamentary Publishing House, 632 p.
8. *Innovative Ukraine 2020: national report*. Ed. V.M. Geyts and others.- 336 p. [Electronic source]. – Access mode : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/Інноваційна-Україна-2020++.pdf>
9. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2017): *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World*, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. <https://www.globalinnovationindex.org>
10. *Balmasova, T.A. (2016) “The third mission of the university” - a new vector of development? Higher education in Russia*. Issue 8-9. pp.48-55.
11. Lane, J. E. (2013). *Higher education system 3.0: Adding value to states and institutions*. In: *J. E. Lane, D. B. Johnstone (eds.). Higher education system 3.0: Harnessing systemness, delivering performance*. Albany, NY: SUNY Press, pp. 3—26.
12. *Clark, B. (1998). Creating Entrepreneurial Universities: Organization Pathways of Transformation*. – Guildford, UK: Pergamon, 163 p.
13. *Konstantinov, G.N., and Filonovich, C.P. (2007). What is an entrepreneurial university. Education issues*. Issue 1, pp. 49-62.

14. *Etzkowitz H., and Leydesdor L.* (1995). The Triple Helix University-Industry-Government Relations: a Laboratory for Knowledge-Based Economic Development. *EASST Review*. Vol. 14 (1), pp. 14-19.
15. *Pavlenko, A.V.* (2017). The development of the market of educational services of universities: current trends and forecasts. *Strategy of economic development of Ukraine*. Vol. 41. pp. 89-98. [Electronic source]. – Access mode :http://www.sedu.com.ua/archive/41/sedu_41_2017.pdf
16. *Quinn, S.* Generational challenges in the workplace. / S. Quinn. – Ventus Publishing Aps., 2010. – 38 p.
17. The Global University Employability Ranking 2017. [Electronic source]. – Access mode : <https://www.timeshighereducation.com/features/which-countries-and-universities-produce-most-employable-graduates>
18. Ukraine in Global Rankings. Easy access to relevant data on the position of Ukraine in key international indices. [Electronic source]. – Access mode : <http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/ratings/eng.html>
19. *Audretsch, D.* (2014). From the entrepreneurial university to the university for the entrepreneurial society. *The Journal of Technology Transfer*. Vol. 39, iss. 3. pp. 113–121.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

УДК 657:338.432

АНАЛІЗ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

DOI 10.32782/2224-6282/152-18

JEL: O52, Q23, Q56

Мельник І. М.

Державний університет “Житомирська політехніка”

В процесі написання статті було розглянуто основні особливості сталого розвитку підприємств України, що використовують лісові ресурси. Викладено та охарактеризовано основні напрями, що безпосередньо пов'язані з покращенням стану лісового господарства та забезпечення ефективного використання лісових ресурсів з врахуванням особливостей невиснажливого лісокористування. Метою статті є обґрунтування принципів, критеріїв та індикаторів які необхідні для раціонального управління лісовими ресурсами підприємств в системі ефективного природокористування в контексті реалізації принципів сталого розвитку підприємств. Значну увагу приділено реалізації комплексного підходу лісокористування задля забезпечення збалансованості використання наявних сировинних ресурсів та компонентів, що є невід'ємною частиною діяльності підприємств. Для дослідження було проаналізовані статистичні дані що стосуються лісових ресурсів і лісового господарства які систематизуються Державною службою статистики та Державним агентством лісових ресурсів. Крім того, було досліджено створену громадську організацію – «Відкритий ліс», яка здійснює «інформування громадян про діяльність в сфері лісового господарства України органів законодавчої, виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових та службових осіб, про реальний стан справ в лісовому секторі України та про передовий досвід в лісовому господарстві». Під час дослідження визнано, що в сучасних умовах розвитку країни існує велика необхідність ефективного використання лісових ресурсів, що є одним із визначальних факторів сталого розвитку підприємств, а також забезпечує сталий розвиток всіх регіонів, сприяє підвищенню життєзабезпечення населення. Основну увагу дослідження зосереджено на необхідності виділення стратегічних завдань розвитку лісового комплексу який передбачає безперервне забезпечення підприємств України всіма необхідними матеріалами з врахуванням єдиної організаційно-технічної політики використання лісових ресурсів з використанням природозберігаючих технологій та екологічних підходів лісокористування.

Ключові слова: статистика; статистичні дані; лісові ресурси; лісове господарство; державна служба статистики; сталий розвиток

© Мельник І. М., 2019

UDC 657: 338322

ANALYSIS OF FOREST RESOURCES IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT PRINCIPLES AT ENTERPRISES IN UKRAINE

DOI 10.32782/2224-6282/152-18

JEL: O52, Q23, Q56

Melnyk I.*Zhytomyr Polytechnic State University*

The main features of sustainable development of Ukrainian enterprises using forest resources were considered. The main directions, directly related to the improvement of the forestry state and ensuring the efficient use of forest resources, taking into account the peculiarities of sustainable forest management, are outlined and described. The purpose of the article is to substantiate the principles, criteria and indicators that are necessary for the rational management of forest resources of enterprises in the system of effective environmental management in the context of the implementation of the principles of sustainable enterprise development. Much attention has been paid to implementing a comprehensive forestry approach to ensure a balanced use of available raw materials and components, which is an integral part of enterprise operations. The statistics on forest resources and forestry, which are systematized by the State Statistics Service and the State Forest Resources Agency have been analyzed. In addition, the established public organization - the Open Forest, which provides information to citizens about the activity in the forestry of Ukraine of legislative, executive, local government bodies, their officials and officials, about the real state of affairs in the forestry sector of Ukraine, was investigated. and about best practices in forestry. During the research it was recognized that in the current conditions of development of the country there is a great need for efficient use of forest resources, which is one of the determining factors for the sustainable development of enterprises, as well as ensures the sustainable development of all regions, contributes to improving the living standards of the population. The main focus of the study is on the need to allocate strategic tasks for the development of the forest complex, which provides uninterrupted provision of Ukrainian enterprises with all the necessary materials, taking into account the unified organizational and technical policy of the use of forest resources using environmentally friendly technologies and environmental approaches to forest management.

Keywords: statistics; statistics; forest resources; forestry; public statistics service; sustainable development

Актуальність. Всі наведені сучасні статистичні дані узагальнюються на підставі існуючої статистичної звітності, що складаються підприємствами лісової промисловості з використанням Методологічних положень з організації державного статистичного спостереження щодо лісогосподарської діяльності [9] та у формі державного статистичного спостереження № 3-лг (річна) «Звіт про виробництво та реалізацію продукції лісового господарства, відтворення та захист лісів» [10]. Відповідно до Методологічних положень «метою проведення статистичного спостереження є формування інформації про

виробництво та реалізацію лісової продукції, заходи з охорони, захисту, використання та відтворення лісів підприємствами, які здійснюють лісгосподарську діяльність, для інформаційного забезпечення аналізу розвитку лісового господарства України, потреб користувачів» [9]. Втім, практика доводить, що звітність не завжди відповідає дійсності, тому об'єктивний аналіз лісових ресурсів в контексті реалізації принципів сталого розвитку на підприємствах в Україні потребує подальшого вивчення.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Розвиток системи економічного аналізу та його окремих процедур вивчали такі вчені як О.В. Олійник, І.Д. Лазаришина, О.А. Зоріна, Т.В. Барановська, М. Г. Чумаченко, Н.В. Тарасенко, Г.І. Андреєвою, Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А. Г. Загородній, С. Калабухова, Є.В. Мних, В.О. Іваненко, С.З. Мошенський. М.І. Баканов, С.Б. Барнгольц, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька та інші. Однак питання аналізу лісових ресурсів в контексті реалізації принципів сталого розвитку на підприємствах в Україні залишилися мало дослідженими.

Мета статті. Здійснити аналіз статистичних даних діяльності лісових господарств та їх ресурсів задля визначення подальшого сталого розвитку підприємств України.

Виклад основних результатів дослідження. Почавши дослідження, доцільно буде проаналізувати, чисельність суб'єктів господарювання, що складають дану звітність та ведуть лісове господарство. За даними Державної служби статистики України [5] станом на 2018 р. загальна чисельність підприємств і фізичних-осіб-підприємців в країні складала 1 839 672 одиниць, в тому числі 76 328 в сфері сільського, лісового та рибного господарства (4,15%). Як для країни, що позиціонує себе як аграрна, так кількість суб'єктів господарювання в даній сфері є не достатньою. Аналізуючи Житомирську область, то в ній зосереджено 2101 підприємство, що веде сільське, лісове та рибне господарство [4].

На рис. 1. наведено більш детальний аналіз зміни кількості підприємств за роками.

Лісгосподарські підприємства відіграють вагомий роль в соціально-економічному розвитку країни. Аналізуючи динаміку їх створення, можна зробити висновок, що незважаючи на незначне зростання кількості підприємств, їх частка в загальній кількості поступово зменшується. Це свідчить про зменшення зацікавленості у веденні сільського, лісового та рибного господарства. Враховуючи екологічну складову ведення такої господарської діяльності, що передбачає

збереження та примноження природних ресурсів, державі варто створювати умови для розвитку лісового господарства.



Рис. 1 Кількість суб'єктів господарювання сільського, лісового та рибного господарства

Джерело: складено на підставі даних [5]

Як зазначає М.В. Бегей «діяльність лісогосподарських підприємств дестабілізують різні загрози, у наслідок яких вони отримують певні збитки: пожежі, економічні кризи, незаконні рубки лісу, відсутність прозорого механізму продажу деревини; корупція, зловживання в процесі управління підприємством та його майном у наслідок розпорошеності норм законодавства, які регулюють діяльність державних підприємств, порушення лісового законодавства та інші. Крім того значною мірою негативно позначається на діяльності державних лісогосподарських підприємств конфлікт інтересів: між підприємством, яке зацікавлене в отриманні максимального прибутку та суспільними інтересами, в основі яких є сталий розвиток лісового господарства» [2].

В різних країнах лісові ресурси мають значний вплив на формування інвестиційного потенціалу країни. Так, наприклад, «у світі у володінні фінансових інвесторів перебуває майже 24 млн га лісових угідь, вартість яких визначено біля 100 млрд дол. США. З них приблизно 77 % знаходиться в Північній Америці, в тому числі 69 % в

США. До 2014 р. приблизно 8,4 % загальносвітової площі лісів, що належать фінансовим інвесторам, знаходилися у Європі, 7,6 % – в Океанії (Австралії та Новій Зеландії), 5,6 % – у Латинській Америці. Частка Африки складала 1,2 %, Азії – 0,2 %» [13]. Також науковці наводять «10 країн, у яких площа лісів, що належать фінансовим інвесторам, є найбільшою у світі (без урахування США, які є лідером у світі за цим показником – 16,6 млн га): Канада, Швеція, Австралія, Нова Зеландія, Бразилія, Фінляндія, Уругвай, Латвія, Чилі, Сполучене Королівство» [13].

Тобто розвиток підприємств лісового господарства, крім того що має вагомое значення в розвитку підприємництва та створення доданої вартості ВВП країни, також позитивно впливає на навколишнє середовище за умови, що підприємства дотримуються положень Цілей сталого розвитку ООН.

У доповіді ФАО «Стан лісів світу 2016» зазначено, що існують взаємозв'язки між лісами, сільським господарством та стійким розвитком. Відомо, що ліси та дерева сприяють стійкому веденню сільського господарства: стабілізують гранти та клімат, регулюють водостік, дають тінь та укриття, створюють ареал проживання для запилювачів й природніх ворогів сільськогосподарських шкідників. Гармонійно вписані в сільськогосподарські ландшафти, ліси та дерева можуть слугувати підвищенню продуктивності сільського господарства. Ліси та дерева також можуть слугувати забезпеченню продовольчої безпеки мільйонів людей, для яких вони слугують важливим джерелом харчування, енергії та доходу в тому числі в важкі часи. Також лісовому та сільському господарству відведена важлива роль у вирішенні історичної задачі, яка була внесена до Порядку денного на період до 2030 року, що полягає у позбавленні світу від двох бід – злиднів та голоду [14].

Основні показники ведення лісогосподарської діяльності включають обсяги продукції лісового господарства, площу рубок та відтворення лісів, обсяги заготівлі деревини та дані про пожежі і їх наслідки для лісу. В табл. 1. представлено аналіз динаміки показників ведення лісогосподарської діяльності за 1997-2017 рр.

Враховуючи екологічну функцію лісів, про яку так часто пишуть науковці, проаналізуємо більш детально особливості її виконання лісовими господарствами в Україні. Адже, як зазначає М.І. Цалан, для екології ведення лісового господарства забезпечує створення та підтримку середовища сприятливого для проживання людини, утримання грантів та водних ресурсів у відповідному стані [15, с. 79].

Таблиця 1 – Основні показники ведення лісгосподарської діяльності за 1997-2017 рр.

Роки	Обсяги продукції (товарів та послуг) лісового господарства (у фактичних цінах), млн.грн	Площа рубок, га	Заготівля деревини, тис.м ³	Площа відтворення лісів, га
1	2	3	4	5
1997	373,0	403100	10597,0	38500
1998	396,6	435400	10548,7	36700
1999	521,3	434600	10308,7	38600
2000	744,4	455100	11261,7	37800
2001	824,2	570300	12022,3	42600
2002	946,8	376591	12826,8	45900
2003	1108,9	383191	15953,3	48300
2004	1594,6	468648	17300,7	53900
2005	1991,1	484673	17124,3	58600
2006	2451,1	468188	17759,8	66700
2007	2956,3	476241	19013,9	73600
2008	3382,7	425344	17687,5	80200
2009	3138,1	357949	15876,5	80900
2010	4097,7	402205	18064,6	70100
2011	5674,8	421750	19746,2	72400
2012	5911,6	417005	19763,6	70100
2013	6363,9	415420	20340,6	67700
2014	7739,9	382623	20672,4	58000
2015	10778,2	399296	21924,2	60400
2016	12838,8	386382	22612,8	63200
2017	13774,6	419113	21923	64700

Джерело: [6]

Відповідно до Публічного звіту Державного агентства лісових ресурсів України за 2018 рік «ліси України сформовані понад 30 видами деревних порід, серед яких домінують сосна, дуб, бук, ялина, береза, вільха, ясен, граб, ялиця. Хвойні насадження займають 43% загальної площі, зокрема, сосна – 35%. Твердолистяні насадження становлять 43%, зокрема, дуб і бук – 37%» [12]. Також в даному звіті зазначається, що «основним завданням лісівників є вирощування та відтворення лісів. Для того, щоб зрозуміти, як відбуваються ці процеси хочемо роз'яснити деякі аспекти лісового господарства».

Аналізуючи дані, наведені в табл. 1., бачимо, що обсяги відтворення лісів за останні п'ять років склали 251 тис. гектарів, що на 11% більше за площу суцільних зрубів (227 тис. га).

В Житомирській області «пріоритетним напрямком розвитку лісгосподарської галузі на сьогодні є забезпечення розширеного відтворення лісів» [7]. В Житомирській області в 2018 р. «відтворення

лісів проведено на площі 6187 га, що становить 110% до річного завдання. Із усього методом садіння і висівання лісу створено 4436 га лісових культур і на площі 1751 га відбулося природне поновлення» [7].

«Глобальна оцінка лісових ресурсів, координувана ФАО, встановила, що лісова територія світу зменшилася з 31,6 % світової сухопутної площі до 30,6 % між 1990 та 2015 роками, але темпи втрат сповільнилися в останні роки» [17].

Охорона і захист лісів у межах існуючого законодавчого поля здійснюється за наступними напрямками:

- від пожеж – «у 2018 році в лісах підвідомчих підприємств ліквідовано 1297 пожеж на площі 1367 га, в тому числі верхових – 270 га. Збитки від лісових пожеж склали 27,2 млн гривень. Найбільшу кількість пожеж зареєстровано у Херсонському (258 випадків), Луганському (208) та Дніпропетровському (185) обласних управліннях. Найбільша площа пожеж у Херсонському (772 га), Луганському (153 га), Харківському (96 га) та Дніпропетровському (81 га) обласних управліннях. У 2018 році сталося 15 лісових пожеж з площею понад 5 га.» [12];

- захист від шкідників та хвороб – «станом на 01.01.2019 загальна площа всихання лісів все ще становить майже 440 тис. га, з них: сосна звичайна – 243 тис. га, ялина європейська – 26 тис. га, дуб звичайний – 107 тис. га та інші насадження – 64 тис. гектар. Підвідомчими підприємствами розроблено 11,9 тис. га пошкоджених вітровалами та вітроломами насаджень, що становить 89% по площі та 93% по масі від загального об'єму пошкоджених насаджень. Заходи з поліпшення санітарного стану проведені на площі понад 168 тис. га, масою майже 6,6 млн куб м, що становить 62% по площі та 69% по масі відповідно» [12];

- незаконних рубок - «за 2018 рік загальний обсяг незаконних рубок склав 17,7 тис. куб. м на суму заподіяної шкоди – 116,7 млн гривень. Обсяг деревини, вирубані невиявленими лісопорушниками, склав 12,4 тис. куб. метрів (70% загального обсягу), розмір шкоди – 82,2 млн грн (70% загальної суми заподіяної шкоди). У добровільному порядку лісопорушниками відшкодовано 6,5 млн грн (5,6% загальної суми заподіяної шкоди). Державні лісогосподарські підприємства до органів досудового слідства та дізнання і прокуратури передали 2067 справ на суму 108,6 млн грн, до судів – 85 справ на суму 2,3 млн гривень» [12]. «Світовий банк підрахував, що збитки від незаконної вирубки лісоматеріалів з точки зору глобальної ринкової вартості перевищують 10 мільярдів доларів США щорічно, а втрачені державні доходи становлять близько 5 мільярдів доларів» [18].

Щодо незаконних вирубок, то даний процес контролюється з боку держави також через запровадження у 2015 році мораторію на експорт необробленої деревини до ЄС. Однак, за статистичними даними ЄС Україна є найбільшим експортером нелегальної деревини до країн-членів.

«Статистична інформація ілюструє, що мораторій не мав відчутного впливу на обсяги легальних рубок та заготівлі ліквідної (придатної для господарського використання) деревини. Зокрема, у 2016 році було заготовлено майже 19,6 млн куб. м ліквідної деревини, а у 2017 році цей показник зменшився лише на 3,6% (до 18,9 млн куб. м). Відбулося це насамперед за рахунок нових правил проведення санітарних рубок (запроваджених Урядом у жовтні 2016 року), адже на рубки формування і оздоровлення лісів припадає більшість заготівлі» [1].

Щодо зовнішньоекономічної діяльності лісогосподарських підприємств, то Україна в 2018 році була на 6 місці в рейтингу країн-експортерів шпону (4%) [16].

Здійснивши аналіз діяльності підприємств лісового господарства, можна виокремити основні завдання, які вони повинні виконувати в економіко-еколого-соціальной системі країни.

В науковій літературі окремі дослідники звертають увагу на дане питання, проте не деталізують та не пов'язують функції та завдання підприємств з принципами сталого розвитку.

Для реалізацій цілей екологічно-збалансованого соціально-економічного розвитку країни кожне лісове господарство має свідомо обирати відповідні методи та технології розвитку діяльності, а також враховувати особливості ведення діяльності (рис. 2).

Для побудови та виокремлення компонентів лісового господарства проаналізовано функції лісу, які наведені в науковій літературі (табл. 2).

Таблиця 2 – Функції лісу

<i>№</i>	<i>Функції</i>	<i>Характеристика</i>
1.	Екологічна	джерелом ефекту тут виступає насадження, яке використовується для захисту сільськогосподарських угідь від ерозії, підвищення родючості ґрунту як основи зростання продуктивності земель, захисту рослин від несприятливих кліматичних факторів
2.	Соціальна	рекреаційні, санітарно-гігієнічні, культурно-естетичні властивості. Серед них особливо виділяються рекреаційні ресурси – свіже повітря, фітонцидна дія, сонячна інсоляція, мікрокліматичні функції, естетичні властивості тощо, які позитивно впливають на відновлення робочої сили, а отже, на збільшення сукупного суспільного продукту і національного доходу

Джерело: за дослідженнями Коваль Я.В [8]

Коваль Я.В. зазначає, що до екологічних і соціальних функцій лісу відносяться: ґрунтозахисні, водоохоронні, водорегулюючі, рекреаційні тощо. «Для економічної оцінки виникає потреба визначення конкретних гранично допустимих затрат (замикаючих оцінок) на виробництво приросту екологічних і соціальних функцій лісу» [8]. Вважаємо, це є особливістю лісгосподарських підприємств, адже система управління повинна бути побудована в такий спосіб, щоб враховувати еколого-соціальний ефект лісових ресурсів при економічних розрахунках.

Адже «економічна ефективність діяльності лісгосподарських підприємств України – це безперервний процес співвідношення отриманих вигод до витрат на основі раціонального використання обмежених ресурсів, високо кваліфікаційних кадрів, впровадження інноваційних технологій, поєднання економічних та екологічних інтересів суспільства, виховання культури відвідування людьми лісових масивів» [11].



Рис. 2 Окремі компоненти ведення лісгосподарської діяльності в межах дотримання цілей сталого розвитку
Джерело: розроблено автором

Таким чином, в ході проведення даного дослідження окреслено теоретичні основи в розрізі трактування понять лісового господарства (ліс, лісові ресурси, лісовий фонд, лісовий сектор, лісове господарство) та обґрунтовано авторський підхід до їх визначення. Зокрема, лісові ресурси є поняттям ширшим, ніж лісу, тому що охоплюють деревні, технічні, лікарські та інші продукти лісу. Лісовий фонд включає територію, яка залісна або на ній планується насадження (відновлення) лісів. Поняття лісового сектору є дещо ширшим і відображає вплив користування лісовим фондом на навколишнє середовище і соціально-економічний розвиток країни.

Висновки. Опрацьовані в статті матеріали доводять, що лісове господарство окреслює підприємницьку діяльність в сфері лісозаготівельної промисловості і включає такі процеси, як: лісовпорядкування, лісорозведення, використання лісових ресурсів, лісогосподарські роботи, відновлення лісів тощо.

Досліджено та проаналізовано сучасний стан лісового господарства України, на підставі застосування методів аналізу визначено, що пріоритетним напрямком розвитку лісогосподарської галузі має бути відтворення та охорона лісів. Ситуація яка склалась в сучасних умовах в лісовому секторі господарства, потребує розробки заходів щодо управління лісовими ресурсами як на макро-, так і на мікрорівні.

Ведення лісового господарства передбачає здійснення операцій, які не є характерними для інших видів господарської діяльності. Тому, проаналізувавши основні показники ведення лісогосподарської діяльності (обсяги продукції лісового господарства, площу рубок та відтворення лісів, обсяги заготівлі деревини та дані про пожежі і їх наслідки для лісу), ідентифіковано завдання управління лісогосподарською діяльністю, що визначені з врахуванням характеристик цілей сталого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ангел Є., Бутін А. Трохи про мораторій на експорт лісу: те, що варто знати населенню та політикам. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2019. URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products?pid=6179
2. Бегей М.В. Державне лісогосподарське підприємство як суб'єкт господарювання та об'єкт системи економічної безпеки // Ефективна економіка. – 2017. – №. 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5606>
3. Відкритий ліс. URL: <https://www.openforest.org.ua/about/>
4. Головне управління статистики України в Житомирській області. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2017 році. URL:

- http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Pidpr/2017/kilksub_2017.htm
5. Державна служба статистики. Архів. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg_u/arch_ksg_u.htm
 6. Державна служба статистики України Основні показники ведення лісогосподарської діяльності (1990-2017). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/sg/lis/lis_u/lgd2016_u.htm
 7. Житомирське обласне управління лісового та мисливського господарства. URL: <https://zt-lis.gov.ua/naprjami-dijalnosti/lisogospodarska-dijalnist.html>
 8. Коваль Я.В. Комплексна економічна оцінка лісових ресурсів: критерії, механізми формування і використання // Лісове і садово-паркове господарство. 2017. №. 1. URL: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Lis/article/view/9636>
 9. Наказ Державної служби статистики України «Про затвердження Методологічних положень з організації державного статистичного спостереження щодо лісогосподарської діяльності» від 22.05.2019 № 169. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/169/169_2019.htm
 10. Наказ Державної служби статистики України «Про затвердження форми державного статистичного спостереження № 3-лг (річна) «Звіт про виробництво та реалізацію продукції лісового господарства, відтворення та захист лісів» від 06.07.2018 № 118. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2018/118/118_2018.htm
 11. Пиріг К.М. Теоретичні засади ефективної діяльності лісогосподарських підприємств // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. – Вип. №3 (60). URL: <https://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=294>
 12. Публічний звіт Державного агентства лісових ресурсів України за 2018 рік. URL: https://drive.google.com/file/d/194P-skQpV9f11BOdYBGSKix_u1yHlfhQ/view
 13. Сундук А., Саакаль О. Перспективи використання фінансово-економічних механізмів регулювання у лісовому секторі економіки. Економіст. 20-03-2017. URL: <http://ua-ekonomist.com/15061-perspektivi-vikoristannya-fnansovo-ekonomichnih-mehanzmv-regulyuvannya-u-lisovomu-sektor-ekonomki.html>
 14. ФАО. Состояние лесов мира 2016. Леса и сельское хозяйство: проблемы и возможности землепользования. Рим, 2016. URL: <http://www.fao.org/3/a-i5588r.pdf>
 15. Цалан М.І. Організаційно-економічний механізм розвитку лісогосподарської діяльності в регіоні: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спец. 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. Ужгород, 2018. 263 с. URL: <https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/17540>
 16. FAO Forest products trade. 2018. URL: <http://www.fao.org/forestry/statistics/80938@180724/en/>
 17. FAO. The State of the World's Forests 2018 - Forest pathways to sustainable development. Rome. 2018. URL: <http://www.fao.org/3/I9535EN/i9535en.pdf>
 18. The Food and Agriculture Organization (2010). Forest law enforcement. URL: <http://www.fao.org/forestry/law/en/>

REFERENCES:

1. Angel Je., & Butin A. (2019) Trohy pro moratorij na eksport lisu: te, shho varto znaty naselennju ta politykam [A little about the moratorium on forest exports: what the public and politicians need to know]. *Instytut ekonomichnyh doslidzhen' ta politychnyh konsul'tacij – Institute for Economic Research and Policy Consulting*. Retrieved from: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products?pid=6179 [in Ukrainian].
2. Begej M.V. (2017). Derzhavne lisogospodars'ke pidpryjemstvo jak sub'jekt gospodarjuvannja ta ob'jekt systemy ekonomichnoi' bezpeky [State forestry enterprise as an economic entity and an object of economic security system]. *Efektivna ekonomika – An efficient economy*, 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5606> [in Ukrainian].
3. Vidkrytyj lis (n.d.) www.openforest.org.ua Retrieved from: <https://www.openforest.org.ua/about/> [in Ukrainian].
4. Golovne upravlinnja statyky Ukrai'ny v Zhytomyrs'kij oblasti « Kil'kist' sub'jektiv gospodarjuvannja za vydamy ekonomichnoi' dijal'nosti u 2017 roci ». [Main department of statics of Ukraine in Zhytomyr region. Number of economic entities by type of economic activity in 2017] (n.d.) www.zt.ukrstat.gov.ua Retrieved from: http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Pidpr/2017/kilksub_2017.htm [in Ukrainian].
5. Derzhavna sluzhba statystyky. Arhiv. «Kil'kist' sub'jektiv gospodarjuvannja za vydamy ekonomichnoi' dijal'nosti». [State Statistics Service. Archive. Number of economic entities by type of economic activity.] (n.d.) www.ukrstat.gov.ua Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg_u/arch_ksg_u.htm [in Ukrainian].
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny «Osnovni pokaznyky vedennja lisogospodars'koi' dijal'nosti (1990-2017)». [State Statistics Service of Ukraine Main indicators of forestry activity (1990-2017)] (n.d.) www.ukrstat.gov.ua Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/sg/lis/lis_u/lgd2016_u.htm [in Ukrainian].
7. Zhytomyrs'ke oblasne upravlinnja lisovogo ta myslyvs'kogo gospodarstva. [Zhytomyr Regional Department of Forestry and Hunting] (n.d.) zt-lis.gov.ua Retrieved from: <https://zt-lis.gov.ua/naprjami-dijalnosti/lisogospodarska-dijalnist.html> [in Ukrainian].
8. Koval' Ja.V. (2017). Kompleksna ekonomichna ocinka lisovyh resursiv: kryterii', mehanizmy formuvannja i vykorystannja [Comprehensive economic assessment of forest resources: criteria, mechanisms of formation and use]. *Lisove i sadovo-parkove gospodarstvo – Forestry and landscape gardening*, 1. Retrieved from: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Lis/article/view/9636> [in Ukrainian].
9. Nakaz Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny «Pro zatverdzhennja Metodologichnyh polozhen' z organizacii' derzhavnogo statystychnogo sposterezhennja shhodo lisogospodars'koi' dijal'nosti» [Order of the State Statistics Service of Ukraine “On Approval of Methodological Provisions on Organization of State Statistical Observation of Forestry Activities”] (n.d.) [ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/169/169_2019.htm [in

Ukrainian].

10. Nakaz Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrainy «Pro zatverdzhennja formy derzhavnogo statystychnogo sposterezhennja № 3-ig (richna) «Zvit pro vyrobnyctvo ta realizaciju produkcii' lisovogo gospodarstva, vidtvorennya ta zahyst lisiv» [Order of the State Statistics Service of Ukraine "On approval of the form of state statistical observation № 3-ig (annual)" Report on production and sale of forestry products, reproduction and protection of forests "] (n.d.). ukrstat.gov.ua Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2018/118/118_2018.htm [in Ukrainian].
11. Pyrig K.M. (2012). Teoretychni zasady efektyvnoi' dijal'nosti lisogospodars'kyh pidpryjemstv [Theoretical principles of effective activity of forestry enterprises]. *Visnyk Chernigivs'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu – Bulletin of Chernihiv State Technological University*, 3, 60. Retrieved from: <https://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=294> [in Ukrainian].
12. Publichnyj zvit Derzhavnogo agentstva lisovyh resursiv Ukrainy za 2018 rik. [Public Report of the State Forest Resources Agency of Ukraine for 2018]. Retrieved from: https://drive.google.com/file/d/194P-skQpV9f11BOdYBGSKix_u1yHlfhQ/view [in Ukrainian].
13. Sunduk A., & Saakal' O. (2017). Perspektyvy vykorystannja finansovo-ekonomichnyh mehanizmv reguljuvannja u lisovomu sektori ekonomiky [Prospects for the use of financial and economic regulatory mechanisms in the forest sector.]. *Ekonomist – Economist*. Retrieved from: <http://ua-ekonomist.com/15061-perspektivi-vikoristannya-fnansovo-ekonomichnih-mehanzmv-regulyuvannya-u-lisovomu-sektor-ekonomki.html> [in Ukrainian].
14. FAO. Coctojanie lesov mira 2016. Lesa i sel'skoe hozjajstvo: problemy i vozmozhnosti zemlepol'zovanija [The state of the world's forests 2016. Forests and agriculture: problems and opportunities for land use.] *Rim – Rome*. Retrieved from: <http://www.fao.org/3/a-i5588r.pdf> [in Russian].
15. Calan M.I. (2018). Organizacijno-ekonomichnyj mehanizm rozvytku lisogospodars'koi' dijal'nosti v regioni [Organizational and economic mechanism of development of forestry activity in the region]. *Candidate's thesis*. Uzhgorod. Retrieved from: <https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/17540> [in Ukrainian].
16. FAO Forest products trade (2018). (n.d.). www.fao.org Retrieved from: <http://www.fao.org/forestry/statistics/80938@180724/en/>
17. FAO. The State of the World's Forests (2018) - Forest pathways to sustainable development. Rome. (n.d.). www.fao.org Retrieved from: <http://www.fao.org/3/I9535EN/i9535en.pdf>
18. The Food and Agriculture Organization (2010). Forest law enforcement. (n.d.). www.fao.org Retrieved from: <http://www.fao.org/forestry/law/en/>

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Міністерстві України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені з різних напрямів економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т.С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК (мінімальна кількість знаків – 7)

Назва статті

ПІБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 1800 знаків українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел – мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) авторська довідка на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 1800 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська довідка надсилаються електронною поштою на адресу редакції.

Важливо: назва файлу зі статтю – прізвища авторів; назва файлу з авторською довідкою – прізвища авторів зі словом «авторська довідка»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів. В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

– Обсяг статті – від 12 сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

– Список літератури наводиться в двох варіантах, перший – оформлений за державним стандартом, другий – транслітерований в стилі АРА.

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№152

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*
Технічний редактор *Морозова С.А.*

Підписано до друку 27.12.2019 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14 Тираж 100 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпро,
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com