

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Збірник наукових праць

№ 158, 2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Головний редактор:

Орловська Юлія Валеріївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Булатова Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор, перший проректор Маріупольського державного університету.

Дубницький Володимир Іванович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, організації виробництва та теоретичної і прикладної економіки Українського державного хіміко-технологічного університету.

Дугінець Ганна Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри світової економіки Київського національного торговельно-економічного університету.

Каховська Олена Володимирівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та підприємництва ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Фісуненко Павло Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Чала Вероніка Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Черчата Анжела Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, управління проектами і логістики ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Maija Šenfelde – PhD in Economics, Professor of Macroeconomics, Director of the Institute of National and Regional Economy at Riga Technical University (Latvia).

Друкується відповідно рішення Вченої ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
(Протокол № 1 від 01.09.2020 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 12699-1583 Р,
видане Міністерством юстиції України 17.05.2007 р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (категорія «Б») на підставі Наказу МОН України
від 2 липня 2020 року № 886 (додаток 4)

Галузь науки: економічні.
Спеціальності: 051 – Економіка; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг;
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
281 – Публічне управління та адміністрування; 292 – Міжнародні економічні відносини.

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
Index Copernicus та Google Scholar

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 158. – Дніпро: ПДАБА, 2020. – 130 с.

У збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого 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. Особливої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітнянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві. Рекомендовано для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Заяць О. І. ВПЛИВ ВСТУПУ КРАЇНИ ДО ІНТЕГРАЦІЙНОГО ОБ'ЄДНАННЯ НА ЇЇ КОНКУРЕНТНУ СИЛУ.....	7
---	---

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Глубіш Л. Я. ДОСЛІДЖЕННЯ НАЯВНОГО ПРОБЛЕМНОГО МІСИВА ТРИЛЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	11
Єременко Д. В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТА ПРОСУВАННЯМ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ.....	18
Живко З. Б., Родченко С. С. ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ВИМІРЮВАННЯ ТА ОЦІНКА РІВНЯ.....	23
Ханін І. Г., Білозубенко В. С., Середюк Т. Б. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ДИФУЗІЇ ІННОВАЦІЙ У СЕКТОРІ ІКТ В УКРАЇНІ.....	28

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Калініченко Л. Л., Зіненко К. А. СТЕЙКХОЛДЕРИ ЯК ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	38
Лопатка К. А., Рогожина Д. Д. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	46
Пляскіна А. І. ВПЛИВ ДЕТЕРМІНАНТІВ НА ДІЛОВУ СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	50
Полтавцев В. О., Соломянюк Н. М. ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ АНАЛІЗУ ТРАФІКУ НА ВЕБСАЙТАХ	54
Примаченко К. О., Домбровська С. О. ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ	59
Fayvishenko Diana, Romanchenko Tatyana STRATEGIC DIRECTIONS OF SALES MANAGEMENT.....	64

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Задорожна І. В. ПРОГНОЗУВАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	69
---	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Костенко О. О., Грущинська Н. М.

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ
В ОРГАНАХ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД..... 77

Ломоносова О. Е.

АДАПТУВАННЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ
ПРАЦІВНИКІВ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ
ДО ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА 83

Петровська О. М., Бендус І. М.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОЯВИ НОВИХ ПРОФЕСІЙ
НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ПІСЛЯ СВІТОВОЇ ПАНДЕМІЇ..... 95

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Минчинська І. В.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКРУТСТВА
В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 101

Титарчук І. М.

РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ
НА СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ТА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ РАЙОНІВ..... 110

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Савіцький В. В.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СКЛАДНИКІВ АУДИТУ ЯК ВИДУ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ..... 116

Акименко О. Ю.

ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО
МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА..... 122

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zayats Olena

THE IMPACT OF A COUNTRY'S ACCESSION
TO AN INTEGRATION GROUPING ON ITS COMPETITIVE FORCE.....7

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Glubish Lesia

THE RESEARCH OF THE FOOD PROVISION
TRILEMMA PROBLEM MESS IN UKRAINE..... 11

Yeremenko Denys

FEATURES OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT AND PROMOTION
OF THE NATIONAL MARKET OF TOURIST SERVICES ON THE WORLD AREA..... 18

Zhyvko Zinaida, Rodchenko Svitlana

TAX BURDEN: ESSENCE, MEASUREMENT METHODS
AND LEVEL ASSESSMENT.....23

Khanin Igor, Bilozubenko Vladimir, Seredyuk Tetiana

FEATURES OF PROCESSES DEVELOPMENT OF DIFFUSION
OF INNOVATIONS IN THE ICT SECTOR IN UKRAINE.....28

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Kalinichenko Lyudmila, Zinenko Konstantin

STAKEHOLDERS AS FACTORS THAT INFLUENCE
THE ECONOMIC SECURITY OF A CONSTRUCTION COMPANY.....38

Lopatka Kseniia, Rohozhyna Daria

BUSINESS PLANNING AS AN EFFECTIVE IMPLEMENTATION TOOL
OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY INCREASING STRATEGY.....46

Plyaskina Alona

THE INFLUENCE OF DETERMINANTS ON THE BUSINESS STRATEGY
OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS
OF STRENGTHENING OF GLOBALIZATION PROCESSES..... 50

Poltavtsev Vladyslav, Solomianiuk Nataliia

TOOLS FOR TRAFFIC ANALYSIS ON WEBSITES.....54

Prymachenko Kostyantyn, Dombrovska Sofia

ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE:
PROBLEMS AND PRIORITIES OF DEVELOPMENT.....59

Fayvishenko Diana, Romanchenko Tatyana

STRATEGIC DIRECTIONS OF SALES MANAGEMENT.....64

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Zadorozhna Ivanna

FORECASTING THE ACTIVATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF THE REGION WITH THE HELP OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING.....69

**DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY,
SOCIAL ECONOMY AND POLITICS****Kostenko Olena, Grushchynska Nataliia**FORMATION AND IMPLEMENTATION OF PERSONNEL POLICY
IN PUBLIC AUTHORITIES: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE.....77**Lomonosova Oksana**ADAPTATION OF THE NUMBER OF ACADEMIC STAFF
BY UKRAINIAN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS
TO CHANGES IN THE EXTERNAL ENVIRONMENT.....83**Petrovska Oksana, Bendus Ivan**PROSPECTS OF APPEARANCE OF NEW PROFESSIONS
ON THE LABOR MARKET OF UKRAINE AFTER THE WORLD PANDEMIC.....95**MONEY, FINANCES AND CREDIT****Mynchynska Iryna**FOREIGN EXPERIENCE OF GOVERNMENT BANKRUPTCY REGULATION
IN THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY.....101**Tytarchuk Iryna**PERFORMANCE INDICATORS OF BUDGET PROGRAMS
FOR AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT.....110**ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Savitskyi Vladyslav**IDENTIFICATION OF THE COMPONENTS OF THE AUDIT
AS AN ECONOMIC ACTIVITY FOR THE PURPOSES OF ECONOMIC ANALYSIS.....116**Akymenko Olena**PRINCIPLES OF IMPLEMENTATION OF ORGANIZATIONAL
AND ECONOMIC MECHANISM OF REGULATION
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL PRODUCTION.....122

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.977

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-1>**Заяць О. І.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9904-8706>

Zayats Olena

Uzhorod National University

ВПЛИВ ВСТУПУ КРАЇНИ ДО ІНТЕГРАЦІЙНОГО ОБ'ЄДНАННЯ НА ЇЇ КОНКУРЕНТНУ СИЛУ

У статті досліджується процес приєднання країни до міжнародних інтеграційних об'єднань та наголошується на тому, що країни під час вступу опираються або на мегатренди (глобалізація, інтеграція і демократизація), або на «контртренди» (ізоляціонізм, дезінтеграція і дедемократизація). Зазначено, що складна діалектика мегатрендів сучасного світового господарства ускладнює позиціонування країни на міжнародній арені, а формування і послідовне ускладнення трансрегіональної архітектури світогосподарських зв'язків зумовили необхідність комплексного осмислення феномена нарощення країнами-учасницями їхньої конкурентної сили. Розглянуто форми, з якими стикаються країни у ході імплементації у систему міжрегіональних зв'язків: лідерство (міжнародне інтеграційне об'єднання, яке формує правила і траєкторії міжрегіональних зв'язків); емуляція («імпорт» моделі іншої регіональної групи у процесі взаємодії); кооперація (надання будь-якого виду допомоги або сприяння у ході міжрегіонального співробітництва); обмін (лібералізація торгово-економічного співробітництва). Ідентифіковано чинники, які визначають «мультиплексність світового господарства». Визначено спектр показників для оцінки ефективності впливу вступу держави у міждержавне інтеграційне об'єднання на його глобальну конкурентну силу. Виокремлено ефекти міжнародної економічної інтеграції, що впливають на глобальну конкурентну силу країни – потенційного члена міжнародного інтеграційного об'єднання.

Ключові слова: міжнародне інтеграційне об'єднання, конкурентна сила, регіоналізація, інтеграція, дезінтеграція.

THE IMPACT OF A COUNTRY'S ACCESSION TO AN INTEGRATION GROUPING ON ITS COMPETITIVE FORCE

The article examines the process of a country's accession to international integration groupings. It emphasizes that upon accession countries rely on either megatrends (globalization, integration and democratization) or "countertrends" (isolationism, disintegration and de-democratization). It is noted that the complex dialectic of megatrends of today's world economy adds to the complexity of the country's positioning in the international arena. The establishment and consistent complication of the transregional architecture of world economic relations has underlined the urgency of a comprehensive understanding of the phenomenon of building up the Member States' competitive force. The paper considers the forms that countries face during the implementation into the interregional relations system: leadership (international integration grouping that forms the rules and paths of interregional relations); emulation ("import" of a model of another regional group in the process of interaction); cooperation (providing any aid or assistance in the interregional cooperation); exchange (liberalization of trade and economic cooperation). The article identifies the factors determining the "multiplexity of the world economy". A number of indicators for assessing the effectiveness of the county's accession to the interstate integration grouping on its global competitive force has been determined. The effects of international economic integration that affect the global competitive force of a potential Member State of an international integration grouping have been highlighted: the establishment of a single market, reduction of trade-related costs, redistribution of trade flows, changing the volume and structure of international trade (within the grouping and with third countries); redistribution of investment flows and enhancing international investment; strengthening the international division of labor; structural and technological changes in the manufacturing sector; the price level change and transforming pricing mechanisms, change in the volume and structure of consumption, establishment of a new competitive environment, liberalization of entry into industry markets; changes in employment and wages, education and health systems; implementation of the agreed economic policy, changing the model and quality of state regulation and political strategy of the country.

Keywords: international integration grouping, competitive force, regionalization, integration, disintegration.

JEL classification: F0, F1, F2, F3, F4, F5, F6

Постановка проблеми. Посилення регіоналізації світової економіки, її диференціація за рівнями міжнародної взаємодії та глобального управління,

об'єднання традиційних регіонів у макрорегіональні комплекси і формування трансрегіональних союзів неоднозначно впливають на формування економіч-

ного потенціалу окремих країн-акторів, залучених у ці процеси. Складна діалектика мегатрендів сучасного світового господарства – глобалізації, фрагментації, відкритого регіоналізму та ізоляціонізму, інтеграції і дезінтеграції – ускладнює позиціонування країни. Окрім того, асиметрія міжнародних інтеграційних процесів в умовах формування функціональних регіонів різного типу вимагає організаційного оформлення інститутів ефективного державного управління (*good governance*), системи правових норм і правил (*acquis communautaire*) на основі економічних і торговельних інтересів [1, с. 56–57], тому формування і послідовне ускладнення трансрегіональної архітектури світогосподарських зв'язків зумовлюють необхідність не лише якісного емпіричного аналізу діяльності країн – потенційних членів міжнародних інтеграційних об'єднань (МІО), а й комплексного осмислення феномена нарощення ними конкурентної сили.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу вступу країни до міжнародного інтеграційного об'єднання займалися багато науковців, серед яких – Т. Борзел [1], Дж. Гардіні і А. Маламуд [2], А. Воскресенський [3], А. Ачаруа [4], М. Грегорі [5], Р. Пієрмартіні і Р. Тех [6], А. Дур [7].

Мета статті полягає в аналізі впливу вступу країни до міжнародного інтеграційного об'єднання на її конкурентну силу.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах практично жодна країна не може ефективно розвиватися без взаємодії з іншими державами, не об'єднуючись на загальних принципах власних політичних, економічних, геополітичних або гео економічних інтересів і не створюючи різні за суттю та формами інтеграційні угруповання (їх сьогодні понад 50). Однак якщо теорія етапів інтеграційної взаємодії відображає лише один із боків інтеграційного співробітництва країни (ступінь лібералізації і гармонізації законодавства, тобто рівень свободи економічної взаємодії визначається зняттям бар'єрів і обмежень), то перехід від одного етапу інтеграції до іншого припускає подальшу лібералізацію економічного співробітництва на основі результатів, досягнутих на попередньому етапі. При цьому забезпечення певного ступеня лібералізації й гармонізації законодавства – це не самоціль, а засіб для досягнення цілей інтеграційного співробітництва.

Отже, перш ніж перейти до створення будь-яких умов, необхідно, по-перше, визначити мету інтеграційного співробітництва країни-учасниці, а далі – напрями його реалізації у контексті впливу вступу країни у майбутній інтеграційний союз на її конкурентну силу.

У процесі приєднання до МІО країна опирається або на мегатренди (глобалізація, інтеграція і демократизація), або на «контртенди» (ізоляціонізм, дезінтеграція і дедемократизація). У ході імплементації країни у систему міжрегіональних зв'язків вона стикається з такими їхніми формами [2, с. 3]:

а) лідерство (МІО, яке формує правила і траєкторії міжрегіональних зв'язків);

б) емуляція («імпорт» моделі іншої регіональної групи у процесі взаємодії);

в) кооперація (надання будь-якого виду допомоги або сприяння у ході міжрегіонального співробітництва);

г) обмін (лібералізація торгово-економічного співробітництва).

Прикладами можуть бути ЄС у форматі політики сусідства: а) Андське співтовариство у процесі співробітництва з ЄС; б) відносини ЄС і країн Африки, Карибського басейну і Тихого океану; в) економічне співробітництво ЄС – МЕРКОСУР (г). Однак масштаб і складність формування МІО та найчастіше нерівномірність зв'язків, їх багаторівневість за умов формально-горизонтального характеру взаємодії, а також участь одночасно безлічі акторів (від національних держав до міждержавних об'єднань і розрізнених груп держав із різних регіонів світового господарства) роблять вибір вступу країни у МІО досить складним. Так, наприклад, у відносинах ЮСМКА та ЄС існує протиріччя між зростаючими у разі реалізації проєкту можливостями великого корпоративного (насамперед американського) бізнесу та принципами соціально-ліберальної моделі економіки ЄС. Окрім того, Brexit засвідчив існування відцентрових тенденцій усередині самого ЄС під впливом «національних інтересів», що набирають силу. Тому сьогодні вважається найбільш обґрунтованим селективний підхід, основою якого є вибір країною з усього різноманіття форм міжрегіональних зв'язків проміжних конфігурацій між регіональним і глобальним рівнями [3].

Принцип вибору також ґрунтується на аналізі групи чинників, що пояснюють характер трансрегіональної взаємодії:

1) актори (держави/регіональні об'єднання і т. д.), що входять до МІО;

2) тригери взаємодії (екзогенні й ендогенні чинники та мотиви формування МІО);

3) цілі, напрями та інструменти співробітництва (забезпечення економічного зростання, посилення потенціалу впливу і т. п.);

4) сфери взаємодії (економіка, торгівля, безпека та ін.);

5) інститути, їхні норми і характер (наднаціональний, міждержавний, самітовий і т. д.).

Ці чинники визначають «мультиплексність світового господарства» (*multiplex world economy*) з безліччю центрів сили та впливу, багатоакторність, складні взаємозалежності, багаторівневе управління, у якому співіснують різні типи конкуруючих моделей розвитку МІО та глобального управління [4].

Унаслідок неоднозначності впливу вступу країни до МІО на його конкурентну силу проблема його оцінки ускладнюється, оскільки вимагає відповіді на низку питань:

– які критерії ефективності співвідношення між вступом держави у міжнародне інтеграційне об'єднання й її глобальною конкурентною силою;

– які чинники визначають взаємодію між економічним потенціалом держави – учасниці інтегрованої структури та її конкурентною силою;

– який внесок кожного економічного складника у загальну оцінку ефективності формування конкурентної сили;

– якими методами можна оцінити та оптимізувати вплив вступу держави до інтеграційного об'єднання на його конкурентну силу.

Окрім того, ефективність не може бути оцінена одним будь-яким показником, наприклад відношенням «результат – витрати на його досягнення», тому що:

– результати та витрати у різних ринкових структурах (локальний ринок, національний ринок, глобальний ринок) – неадекватні величини;

– ефект (результат) у короткостроковому періоді (короткостроковий ефект) не збігається за величиною і за знаком із довгостроковим ефектом;

– як результати, так і витрати – гетерогенні категорії, і правомірність їх порівняння у вартісному виразі вимагає обґрунтування;

– поняття «результат» і «витрати на досягнення результату» у складних інституційних системах, як правило, не враховують права власності, рівень трансакційних витрат, справедливість розподілу прибутку.

Для визначення методів оцінки ефективності необхідно визначитися з вибором показників ефективності (кількісні оцінки), які традиційно визначаються трьома блоками:

– результативність (реалізація цільових завдань = цільова ефективність);

– економічність (витрати ресурсів на досягнення цілей = економічна ефективність);

– рентабельність (фінансова ефективність) [5].

Дослідження, проведене автором, свідчить, що цей спектр показників для оцінки ефективності впливу вступу держави в інтеграційне об'єднання на його конкурентну силу можна доповнити показниками:

– науково-технічна ефективність (ступінь інноваційності);

– синергетична ефективність (максимально можливий результат, який може бути отриманий у системі «організація – зовнішнє середовище»).

З одного боку, отримання країнами-учасниками економічних переваг і вигід від взаємного співробітництва є метою формування будь-якого інтеграційного об'єднання, а визначення напрямів реалізації мети полягає у виборі сфер (напрямів) економічного співробітництва, за рахунок яких можливе отримання економічного ефекту у разі використання їх інтеграційного потенціалу та конкурентних переваг. За інших рівних умов будь-яке інтеграційне об'єднання повинно мати свою модель реалізації інтеграційного потенціалу, яка визначає напрями взаємодії, сфери економіки й їх спільний розвиток переваг і вигід країн-учасниць. З іншого боку, формування моделі реалізації інтеграційного потенціалу, що визначає напрями взаємодії і сфери економіки, у яких у перспективі можливе отримання додаткового економічного ефекту від інтеграційного співробітництва, надає необхідний імпульс розвитку найбільш ефективного інтеграційного об'єднання. Незалежно від географічного положення та рівня економічного розвитку країн, що утворюють інтеграційні об'єднання, розвиток процесів інтеграції, їхні цілі, стратегії співробітництва, принципи створення необхідних умов мають загальні закономірності.

Умовами вступу країни в міждержавне інтеграційне об'єднання є:

– ступінь розвитку «автоматичного» механізму самовибудови економіки, взаємодіючими елементами якого є попит, пропозиція та ціна;

– рівень взаємодії системи національних ринків: товарів, послуг, капіталів, цінних паперів, робочої сили та ін.;

– коефіцієнт стабільності «ринку покупця», коли покупець, а не виробник визначає рівень споживчої цінності пропонованих на ринку товарів (послуг);

– індекс «нормальної» конкуренції на ринку та вільної ринкової діяльності.

Досягши домовленості відносно стратегії інтеграційного співробітництва (моделі реалізації інтеграційного

потенціалу) і визначивши інтеграційні сфери, країна звертається до наднаціональних уповноважених органів, і вони спільно приступають до формування умов, необхідних для її реалізації. Держави-члени домовляються про: а) скасування тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі товарами, що беруть участь у реалізації стратегії; б) гармонізацію умов у зовнішній торгівлі цими товарами; в) перехід до єдиної системи стандартів для них; г) здійснення погодженої політики розвитку сфер, які є частиною стратегії (моделі); г) скасування обмежень на взаємне надання послуг, рух робочої сили і капіталів, що беруть участь у виробництві товарів, передбачених моделлю реалізації інтеграційного потенціалу. У модель поступово включаються все нові й нові галузі та сектори економіки за умови, якщо інтеграційна взаємодія держав-членів активно розвивається та здійснюється погоджена економічна політика [6].

Фактично анулюються не всі бар'єри та гармонізується не все законодавство, що регулює економіку, а створюються умови у сферах, відповідних до вибраної стратегії (моделі). При цьому основним принципом, яким керується країна під час створення умов для реалізації стратегії інтеграційного співробітництва, є економічна доцільність. І лише потім, у рамках створених умов, стає можливою реалізація конкретних механізмів взаємодії у галузях, що інтегруються, які спрямовані на отримання інтеграційного економічного ефекту.

І хоча процеси, що впливають на вступ країни до інтеграційного угруповання, є різними за своєю значимістю та спрямованістю, невизначеність в усвідомленні власних мотивів політичними елітами та інтеграційної ідеї породжує, з одного боку, «квадрат невизначеності» мотиваційного прагнення, а з іншого – невідповідність між існуючими організаційними формами та стадією розвитку інтеграційного процесу [7]. Йдеться про: 1) особливості поточного стану економіки та розуміння чинників, що сприяють її розвитку, тобто напрямів динаміки вектора змін, ступеня організованості базових суб'єктів інтеграції (бізнес- і експертних співтовариств, інститутів громадянського суспільства і т. п.); 2) рівні захищеності інвестицій і власності (у т. ч. інтелектуальної); 3) ступені розвитку «рівноправної» конкуренції на шляху проходження товарів і капіталів; 4) форми взаємодії держави й бізнесу (бізнес не має потреби, щоб йому вказували пріоритети, він прагне, щоб йому надавали механізми та створювали умови для діяльності).

До ефектів міжнародної інтеграції, що впливають на конкурентну силу країни – потенційного члена МІО, можна віднести:

– формування єдиного ринку, зменшення торговельних витрат, перерозподіл торговельних потоків, зміну обсягів і структури міжнародної торгівлі (усередині угруповання та з третіми країнами);

– перерозподіл інвестиційних потоків та активізацію міжнародного інвестування;

– поглиблення міжнародного поділу праці, структурні і технологічні зміни у виробничому секторі;

– зміну рівня цін і перетворення механізмів ціноутворення, зміну обсягів і структури споживання, формування нового конкурентного середовища, лібералізацію бар'єрів входження на галузеві ринки;

– зміни у рівнях зайнятості та заробітної плати, системах освіти та охорони здоров'я;

– здійснення погодженої економічної політики, зміну моделі й якості державного регулювання, політичної стратегії країни.

Висновки. Результати проведеного дослідження засвідчують, що вступу країни у міжнародне інтеграційне об'єднання передє формування конкретних цілей, досягнення яких можливо шляхом інтеграційного співробітництва та для чого вона бажає брати участь у даному об'єднанні і вирішення яких завдань вона прагне реалізувати за допомогою інтеграції. Якщо цілі країн, що інтегруються, збігаються або є взаємодоповнюючими, то наступним кроком є визначення стратегії інтеграційного співробітництва – напрямів реалізації інтеграційного потенціалу з урахуванням конкурентних переваг країн, що інтегруються, та в результаті впливу на їхню конкурентну силу.

Успішний вступ країни у міжнародне інтеграційне об'єднання припускає комбінацію декількох об'єктивних і суб'єктивних чинників, які визначають її конкурентну силу. По-перше, це економічні чинники: країна повинна мати порівняно (з іншими країнами союзу) відповідний рівень соціально-економічного розвитку і темпи приросту ВВП. По-друге, політичні чинники (бажання керівництва країни й її готовність брати участь у функціонуванні інтеграційного об'єднання і його наднаціональних структурах), географічна близькість і культурно-історична спільність країн. Міждержавні торговельні угоди при цьому визначають як ступінь інтеграції національних ринків, рівень інтенсивності господарських зв'язків, ступінь погодженості економічної політики відносно третіх країн, так і види самих міждержавних об'єднань.

Список використаних джерел:

1. Borzel, T. & Risse, T. (2016). *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*. Oxford University Press, 1 edition, 560 p.
2. Gardini G.L., Malamud A. Leadership, Emulation, Cooperation, Exchange. *Debunking Interregionalism: Concepts, Types and Critique – With a Pan-Atlantic Focus*. In: Mattheis F. & Litsegard A. (ed) *Interregionalism across the Atlantic Space*. United Nations University Series on Regionalism. SpringerIntern. Publ., 2018, 176 p.
3. Воскресенский А.Д., Колдунова Е.В., Киреева А.А. Трансрегиональные и региональные проекты в условиях «постзападной» международной реальности. *Сравнительная политика*. 2017. № 2. С. 37–57.
4. Acharya A. (2017). After Liberal Hegemony: The Advent of a Multiplex World Order. *Ethics & International Affairs*, September. URL: <https://www.ethicsandinternationalaffairs.org/2017/multiplex-world-order/> (дата звернення: 10.09.2020).
5. Gregory M. (2019). Will national security concern send the globalisation of technology? *East Asia Forum*, 7 March. URL: <https://www.eastasiaforum.org/2019/03/07/will-national-security-concerns-end-the-globalisation-of-technology/> (дата звернення: 09.09.2020).
6. Piermartini R. & Teh R. (2009). *Demystifying Modeling Methods for Trade Policy* / Roberta Piermartini, Robert Teh. Geneva: World Trade Organization, WTO Discussion Paper № 10. URL: https://www.researchgate.net/publication/255603044_Demystifying_Modeling_Methods_for_Trade_Policy (дата звернення: 02.09.2020).
7. Dur A., Baccini L., Elsig M. The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database. *Review of International Organizations*. 2014. Vol. 9. № 3. P. 353–375.

References:

1. Borzel T. & Risse T. (2016). *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*. Oxford University Press, 1 edition, 560 p.
2. Leadership, Emulation, Cooperation, Exchange / Gardini G. & Malamud A. *Debunking Interregionalism: Concepts, Types and Critique – With a Pan-Atlantic Focus*. In: Mattheis F. & Litsegard A. (ed) *Interregionalism across the Atlantic Space*. United Nations University Series on Regionalism. SpringerIntern. Publ., 2018, 176 p.
3. Voskresenskiy, A., Koldunova, E. & Kireeva, A. (2017). *Transregionalnyie i regionalnyie proekty v usloviyah «postzapadnoy» mezhdunarodnoy realnosti. Sravnitel'naya politika*, no. 2, p. 37–57.
4. Acharya, A. (2017). After Liberal Hegemony: The Advent of a Multiplex World Order. *Ethics & International Affairs*, September. Retrieved from: <https://www.ethicsandinternationalaffairs.org/2017/multiplex-world-order/> (accessed 10.09.2020).
5. Gregory, M. (2019). Will national security concern send the globalisation of technology? *East Asia Forum*, 7 March. Retrieved from: <https://www.eastasiaforum.org/2019/03/07/will-national-security-concerns-end-the-globalisation-of-technology/> (accessed 09.09.2020).
6. Piermartini, R. & Teh, R. (2009). *Demystifying Modeling Methods for Trade Policy* / Roberta Piermartini, Robert Teh. Geneva: World Trade Organization, WTO Discussion Paper, no. 10. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/255603044_Demystifying_Modeling_Methods_for_Trade_Policy (accessed 02.09.2020).
7. Dur, A. (2014). The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database / A. Dur, L. Baccini, M. Elsig // *Review of International Organizations*, vol. 9, no. 3, p. 353–375.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.439.053.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-2>

Глубіш Л. Я.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4042-5199>

Glubish Lesia

Lviv National Agrarian University

ДОСЛІДЖЕННЯ НАЯВНОГО ПРОБЛЕМНОГО МІСИВА ТРИЛЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Тривалий час Україні з її ресурсним потенціалом та вигідним територіальним розміщенням не вдається гарантувати високий рівень продовольчої безпеки населенню. Виявити системні проблеми роботи триєдиного механізму продовольчого ринку видається можливим через дослідження наявного проблемного місива функціонування сфери продовольчого забезпечення в Україні. Різномісна оцінка ринкової кон'юнктури дасть змогу зрозуміти природу трилеми системних умов Глобального індексу продовольчої безпеки, попередньо дослідивши причини парадоксального коливання його групових індикаторів. Результат дослідження дасть змогу встановити пріоритетність проблем, властивих вітчизняній сфері продовольчого забезпечення, що потребують негайного вирішення.

Ключові слова: трилема продовольчого забезпечення, проблемне місиво, продовольча безпека, кон'юнктура продовольчого ринку.

THE RESEARCH OF THE FOOD PROVISION TRILEMMA PROBLEM MESS IN UKRAINE

For a long time, Ukraine with its resource potential and favorable territorial location fails to guarantee a high level of food security to the population. It seems possible to identify systemic problems of the triune mechanism of the food market through the study of the existing problem mess of the trilemma of food provision in Ukraine. A comprehensive assessment of market conditions will help to understand the reasons for the instability of the Global Food Security Index by examining the nature of the paradoxical fluctuations of its group indicators. So cost parameters are preferred: business structures are focused on maximizing profits, which in a low level of purchasing power of demand encourages them to reorient to exports or reduce the cost, using natural substitutes. Consumers, having a constant set of needs, also seek to minimize costs, so to prefer high-calorie but cheap foods. The result of the study allowed to establish the priority of problems inherent in the domestic food provision sphere that need to be addressed immediately: the issue of flexibility of state customs policy; to balance of population' rational nutrition; to create conditions for fertility restoring of Ukrainian black soils; to maintain the level of purchasing power of household incomes; to provide state financial support to farmers who focus on Ukrainian food markets. Thus, the systemic nature of food policy, which should cover not only the production but also the consumer sphere, taking into account national characteristics, include issues of healthy nutrition, food quality and safety, rural development, scientific support, the problem of food supply should not be addressed separately. Researching the fluctuations of the Global Food Security Index of Ukraine in terms of the achieved levels of the three dimensions of food trilemma and their balancing, it becomes obvious irrational use of natural resource potential and low level of satisfaction of food needs. The key to its solution should be the balanced development of the food hold of Ukraine, achieved by harmonizing market interaction in the food provision sphere.

Keywords: food provision trilemma, problem mess, food security, food market conjuncture.

JEL classification: Q13, Q18

Постановка проблеми. Трилема системних умов продовольчої безпеки, спровокована дисгармонізацією сфери продовольчого забезпечення України, для якої як явища властиві зміни хаотичного характеру, можливість її утримання зводиться до мінімуму. За гармонізації акцент переноситься зі змін на сутність ринкової взаємодії як економічного процесу – збереження та пошук динамічної стійкості, здатної забезпечити вітчизняній сфері продовольчого забезпечення як цілісній тріаді витривалість до впливу змінних зовніш-

ніх та зумовлених ними внутрішніх економічних умов її функціонування. Сформувавши правдиве уявлення про реальний стан справ у сфері продовольчого забезпечення видається можливим через дослідження проблемного місива (англ. *problem mess*) окресленої трилеми, під яким слід розуміти різномісну характеристику (з позицій виробника, споживача та держави) кон'юнктури вітчизняного продовольчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема продовольчого забезпечення була завжди акту-

альною, оскільки потреба у продуктах харчування є насправді необхідною, від ступеня задоволеності якої залежать життєдіяльність та здоров'я теперішніх і прийдешніх поколінь людей. Її багатогранність спонукає до дослідження фахівцями різних галузей: економістами-аграрниками, агрономами, ґрунтознавцями, агробіологами, медиками тощо. Серед них такі відомі прізвища, як О. Вараксіна [1], С. Корецька [5], Б. Пасхавер [7], О. Полішук [8], В. Прайс [2]. Вони досліджують питання продовольчого забезпечення крізь призму галузі наук, яку представляють. Натомість на часі проведення комплексних досліджень проблемних аспектів продовольчого забезпечення населення України, які системно висвітлювали структурні, процесні, біологічні та агротехнологічні недосконалості функціонування сфери продовольчого забезпечення, що призводять до соціально-економічних диспропорцій.

Мета статті полягає у виявленні місива проблем, характерний для сфери продовольчого забезпечення, що ставлять під загрозу продовольчу безпеку України, формуючи основу для економічних утрат усіх боків взаємодії внутрішнього продовольчого ринку.

Виклад основного матеріалу. Забезпеченість населення продовольством дає підстави стверджувати, що динамічні коливання рівня Глобального індексу продовольчої безпеки України зумовлені хаотичними змінами його субіндексів, які характеризують наявність, доступність, якість і безпеку продуктів харчування (табл. 1). Виявлені диспропорції вказують на деяку парадоксальність у співвідношеннях цих коливань.

Зокрема, згідно із законом попиту і пропозиції зростання фізичної наявності продуктів харчування має супроводжуватися зростанням рівня їх економічної доступності. Натомість у 2016 р. на вітчизняному ринку продовольства було зафіксовано її падіння на тлі зниження рівня якості і безпечності продуктів харчування. Даний парадокс свідчить про наявність дисбалансу в трьох вимірах трилеми продовольчого забезпечення. Відхилення показника фізичної наявності продуктів харчування у бік збільшення мало місце внаслідок зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції впродовж 2015–2016 рр. за всіма групами рослинницької продукції, крім плодів, ягід та винограду [9; 10], що зумовлено анексією Російською Федерацією Криму та, як наслідок, розривом із нею економічних зв'язків. Загострення політичної кризи значно уповільнило зовнішню торгівлю, що відкоригувало її географію: через зменшення ролі Росії відбулося зниження частки товарообороту з країнами СНД на користь світового ринку. Позитивний аспект упровадження економічних санкцій – зростання

завантаженості виробничих потужностей підприємств переробної і харчової промисловості, куди збували свою продукцію овочівники та садівничі господарства, нездатні конкурувати на світовому ринку.

З-поміж усіх галузей АПК України найбільш експорторієнтованим є зерновиробництво. Якщо впродовж 2000–2005 рр. порівняння зовнішніх та внутрішніх кон'юнктурних умов ринку зерна спонукало уряд до подовження дії внутрішніх квот на вивіз продовольчого зерна, який обкладався митом, призначеним попередити ризик надмірного його експорту, то 2010 р. став переломним. Тоді із запровадженням зони вільної торгівлі з ЄС та вступом України до СОТ було скасовано внутрішні квоти, внаслідок чого відбулося різке зростання експорту українського зерна (рис. 1). Такого ефекту було досягнуто завдяки високим валовим зборам, девальвації гривні та високій пропускну здатності морських портів. Перевагами світових ринків над внутрішнім є: великотоварний оборот на постійній основі, значно вищий рівень цін, проведення розрахунків у твердій валюті.

Темпи приросту обсягів експорту українського зерна вказують на зосередженість агрохолдингів на максимізації економічних ефектів, уряду – на надходженнях до бюджету та формуванні іміджу України на міжнародній арені, тоді як соціальні гарантії перед споживачем не дотримуються: скорочення пропозиції продовольчого зерна на внутрішньому ринку з одночасним подорожчанням енергоносіїв зумовило зростання цін на борошно та виробу з нього, які становлять основу споживчого кошика пересічного українця (рис. 2). Тому баланс експортно-імпортних операцій в Україні є визначальним чинником формування внутрішніх цін на продовольчі товари.

Експорторієнтованість вітчизняного агробізнесу, наслідком якого є відведення дедалі більших посівних площ під трендові на світовому ринку сільськогосподарські культури (зернові, соя, соняшник, сою та ріпак) за рахунок зменшення площ під кормовими, є згубною для тваринництва (рис. 3).

Крах молочного і м'ясного скотарства – це та ціна, яку Україна заплатила за рекордні позиції на світовому ринку продовольства. Дефіцит органічних добрив та одночасне зростання обсягів внесення мінеральних призвели до хімічного забруднення ґрунтів. Домінування монокультури та найвищий у світі рівень розораності сільськогосподарських угідь (56%) сприяють поширенню процесів ерозії. Однак першопричиною деградації українських чорноземів (рис. 4) є відсутність цивілізованого ринку земель сільськогосподарського призначення та приватної власності на них. Орендарі

Таблиця 1

Динаміка стану продовольчої безпеки України

Показник	Оцінка (за 100-бальною шкалою)								Місце у рейтингу (серед 109 країн)							
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Загальний бал	56,7	57,5	57,7	56,1	56,4	54,1	56,9	57,1	52	51	53	59	52	63	76	77
Наявність	54,2	56,3	53,6	58,6	79,9	53,8	49,2	50,0	55	54	59	71	64	78	73	89
Доступність	55,6	55,6	58,7	58,6	50,4	55,7	64,0	63,9	53	53	50	54	50	59	66	71
Якість і безпека	66,1	65,7	66,7	62,6	60,0	61,0	59,0	59,6	40	44	41	48	42	51	46	60

Джерело: побудовано автором на основі [11]

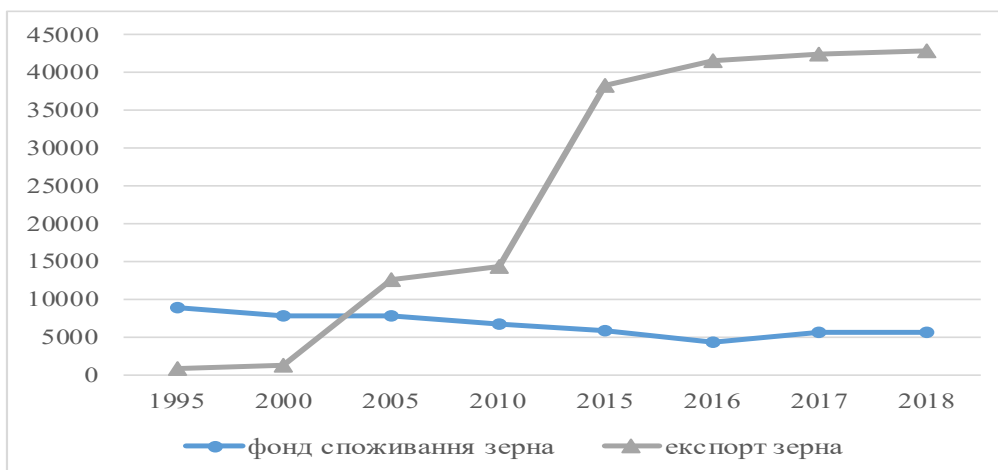


Рис. 1. Співвідношення експорту на фонду споживання зерна в Україні

Джерело: побудовано автором на основі даних [9, с. 213; 10, с. 145]

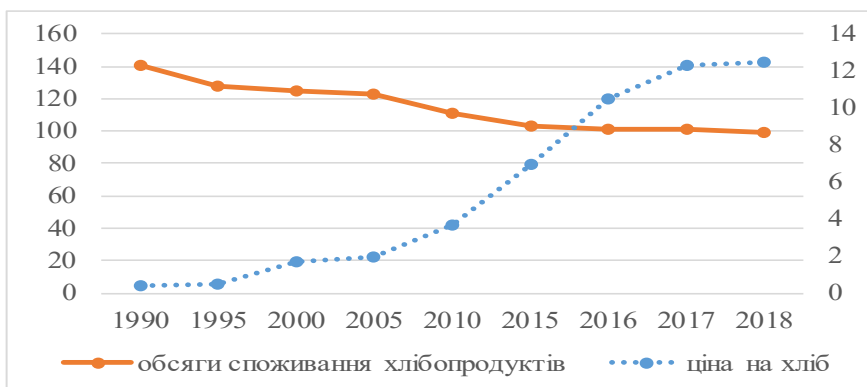


Рис. 2. Залежність обсягів споживання хлібопродуктів від зміни цін

Джерело: побудовано автором на основі даних [7]

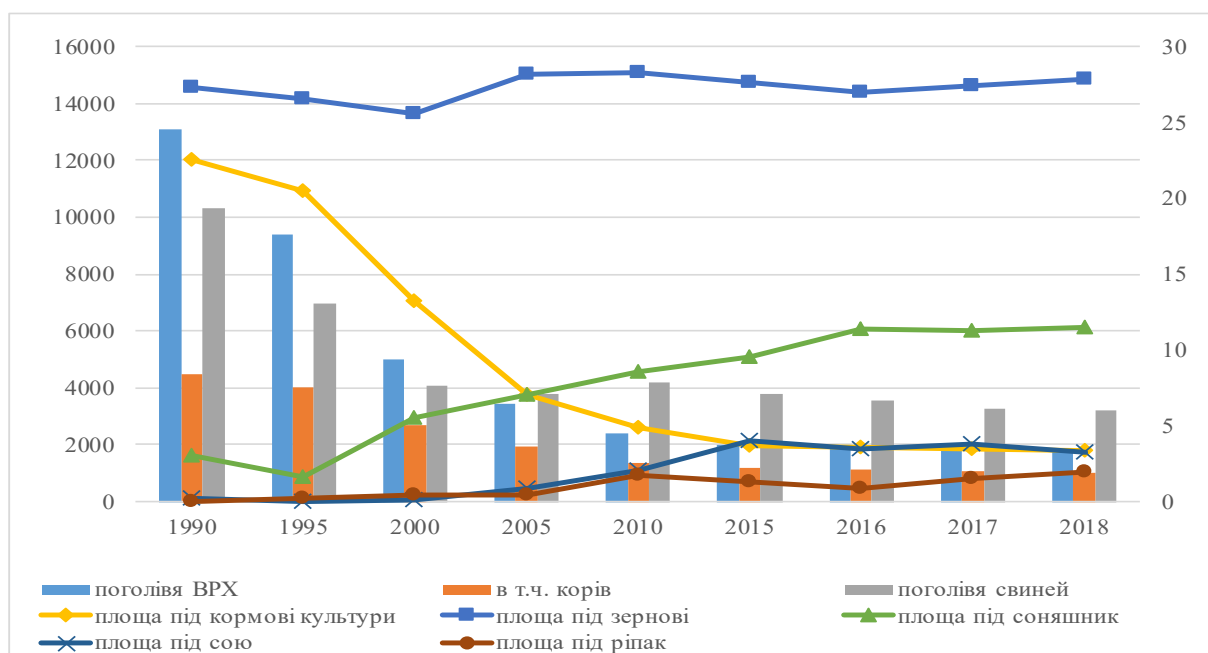


Рис. 3. Вплив зміни структури посівних площ на чисельність поголів'я худоби в Україні

Джерело: побудовано автором на основі даних [9, с. 79, 127; 10, с. 68, 101]

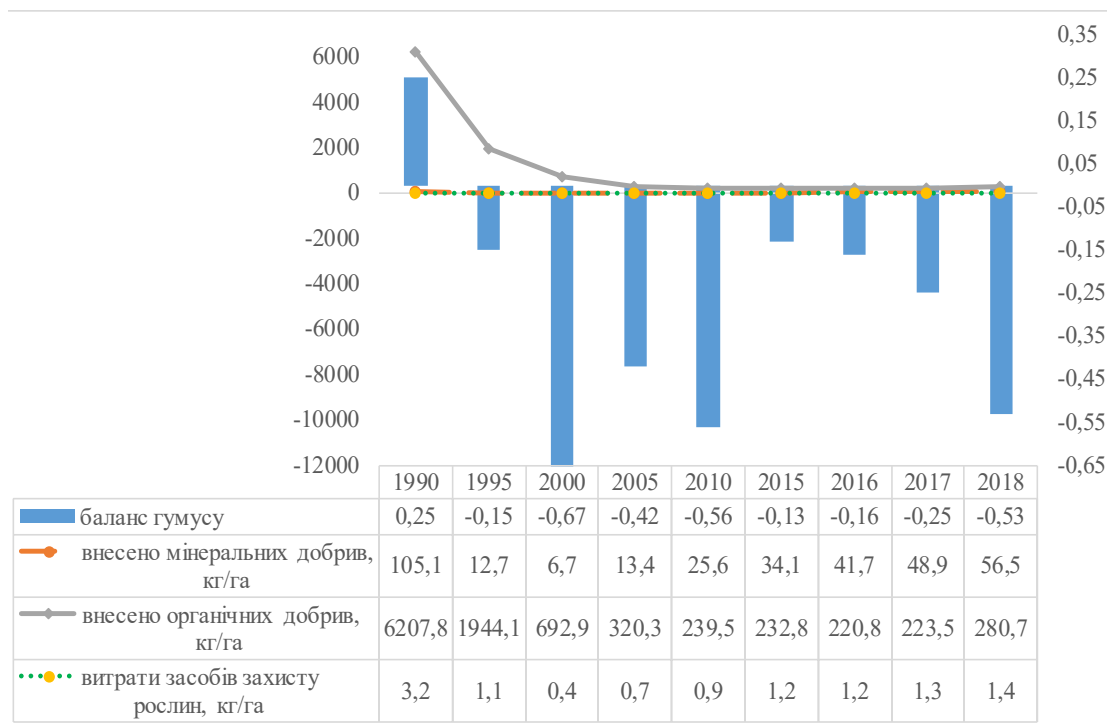


Рис. 4. Деградація сільськогосподарських земель України

Джерело: побудовано автором на основі даних [3]

неохоче вкладають кошти у здійснення заходів щодо охорони та відновлення природної родючості ґрунту. На жаль, за 20 років ресурсне виснаження великих територій, за підрахунками фахівців Інституту охорони ґрунтів України, становить понад 450 млрд грн [4].

Економічний вигравш слід оцінювати з урахуванням утрат гумусу у грошовому еквіваленті, натомість під час підрахунку прибутків не беруться до уваги втрати, які несе українська нація. Кожна зі сторін ринкової взаємодії має усвідомлювати, що ставлення до землі як до ресурсу наближає Україну до аграрної, продовольчої та економічної криз, наслідки яких ліквідуватиме не одне покоління. Оскільки на деградованих ґрунтах практично неможливо отримати врожай якісної та екологічно чистої продукції без збільшення обсягів внесення мінеральних добрив та застосування пестицидів, необхідність відтворення виробничих процесів робить аграріїв залежними від постачальників сировини. Небажання жертвувати очікуваним прибутком спонукає їх орієнтуватися на світові ринки, оскільки зростання собівартості, зумовлене подорожчанням мінеральних добрив через припинення торгівлі з Росією, змушує підвищувати реалізаційні ціни. Чинниками, що підвищують собівартість продовольства, є зростання витрат на паливно-мастильні матеріали через підвищення їхніх ринкових цін та незадовільний стан внутрішніх доріг. Попри розгалужену мережу річкових артерій в Україні, вони у процесі транспортування вантажів практично не задіяні, тоді як їх залучення до товарного трафіку дасть змогу не лише частково розвантажити автошляхи, а й суттєво зменшити транспортні витрати, тому дана альтернатива є резервом зниження збутових цін (вигравш для споживача), утримання рівня прибутковості (вигравш для виробника) та

зменшення державних витрат на ремонт магістралей (вигравш для держави).

Сьогодні через невирішену проблему поводження з відходами економічного і побутового походження, з яких на утилізацію скеровується лише третина, в Україні близько 15 млн га земель малопродуктивні і забруднені. Варварське ставлення до землі, зменшення площ лісу, забруднення підземних водних горизонтів та відкритих водойм, шкідливі викиди у повітря впливають на його якість, що у подальшому провокує розвиток хронічних захворювань у населення України.

Структура основних причин смерті українців зумовлена одноманітністю, а найгірше – розбалансованістю харчових раціонів (рис. 5). Раціональні норми харчування мають урахувати анатомічні особливості людського організму, для відмінного здоров'я якого необхідним є підтримання кислотно-лужного балансу. Вітчизняні раціональні норми споживання продуктів харчування включають продукти з підвищеним рівнем кислотності, тому їх дотримання є причиною, що погіршує стан імунної системи. Високий рівень «закисленості» людського організму є сприятливим середовищем для розвитку захворювань. Найвищий рівень кислотності властивий для яєць та курячого м'яса, яких український споживач через низький рівень доходів споживає надміру. Цим пояснюється прогресуюча динаміка захворюваності на онкологію. Мабуть, це мав на увазі давньогрецький мислитель Плуларх, коли казав, що їжа є не лише засобом для життя, а й для смерті людини. Подібного висновку в ході власних досліджень дійшов американський дантист Вестон А. Прайс, результати яких було опубліковано у праці «Харчування і фізична дегенерація», де роз'яснено та проілюстровано наслідки шкідливого впливу сучасної дієти на стан зубів та здоров'я людини загалом [2].

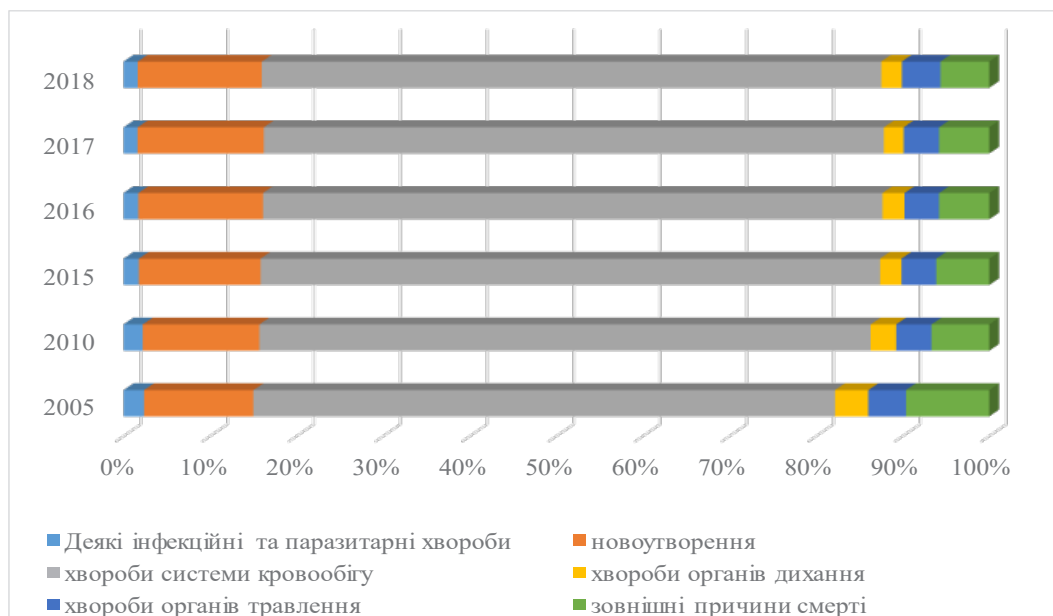


Рис. 5. Динаміка основних причин смертності населення України

Джерело: побудовано автором на основі [6, с. 132]

Причина скорочення значення групового індикатора економічної доступності продуктів харчування у 2016 р., попри суттєве зростання їх фізичної наявності, криється у зниженні рівня купівельної спроможності доходів українців (рис. 6), зумовленому економічним спадом. Заручниками цього «збігу обставин» стали всі сторони ринку, оскільки, втрапивши споживчі ринки, аграрії несли збитки від затримки реалізації продукції власного виробництва; попри перенасичення внутрішнього ринку продовольчими товарами, призначеними на експорт, споживач неспроможний був їх придбати в достатній кількості через різке зниження купівельної спроможності власних доходів, зумовлене обвалом курсу національної валюти, як результат – недоотримала надходжень до бюджету держава.

Якщо впродовж 2005–2010 рр. відносна стабільність курсу гривні спонукала громадян до заощаджень, то тотальна дестабілізація економічної ситуації в державі, зумовлена загостренням політичної кризи у 2013 р., спричинивши уповільнення темпів зростання номінальних доходів та витрат, на тлі потрійного здешевлення національної валюти, сприяючи скороченню заощаджень, унеможливила їх приріст. Вивільнення заощаджень населенням України відбувалося катастрофічними темпами: їх сума від 161,9 млрд грн, досягнута у 2010 р., до 2015 р. скоротилася у 12,5 рази [6]. Сукупні витрати населення з кожним роком зростають через чергове підвищення тарифів на енергоносії, які становлять ліву частку бюджету домогосподарств, та відповідне

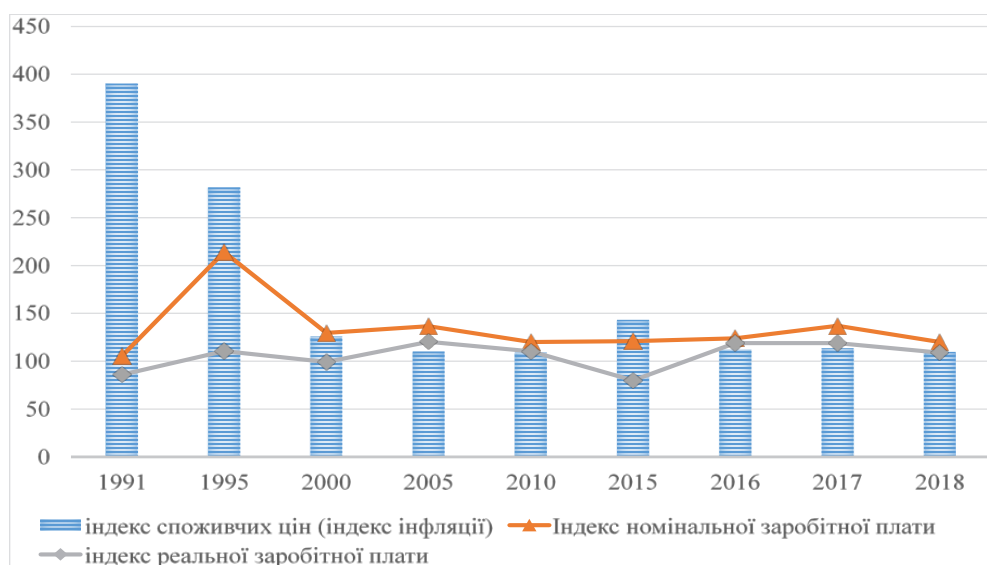


Рис. 6. Динаміка індексів номінальної заробітної плати та споживчих цін на продовольчі товари в Україні, %

Джерело: побудова автором на основі [11]

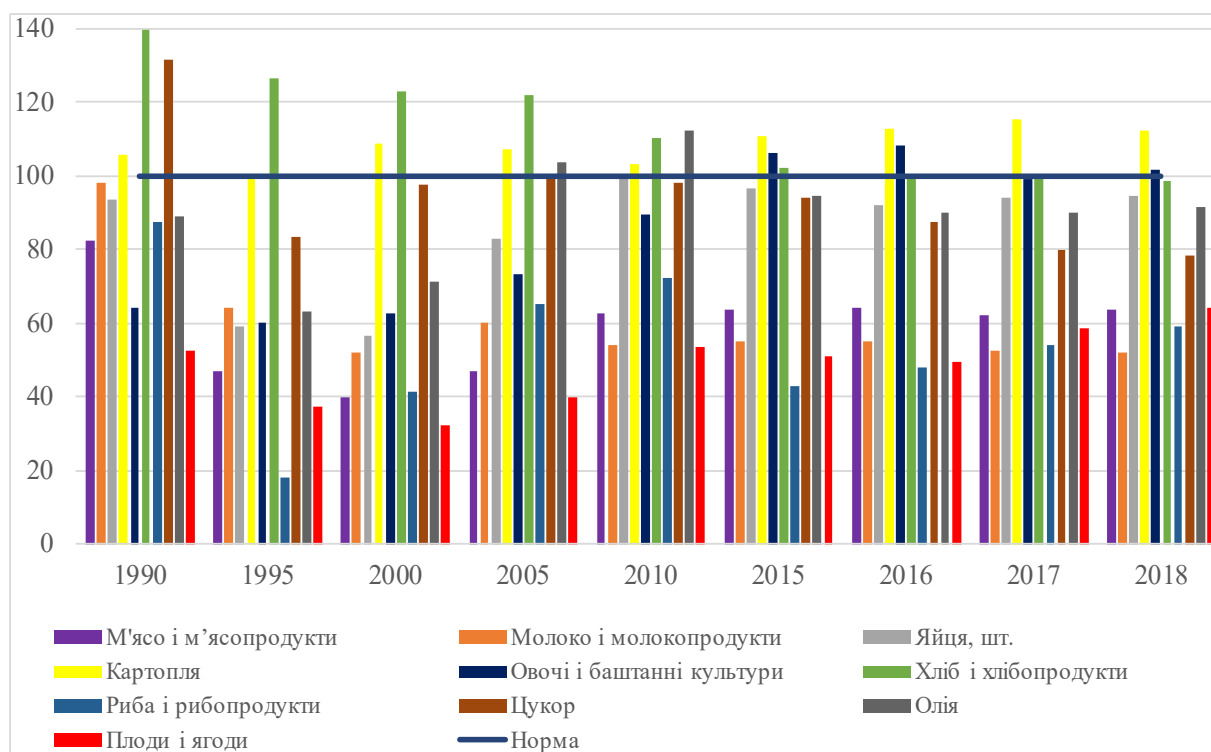


Рис. 7. Динамічні коливання індикатора достатності споживання основних продуктів харчування населенням України

Джерело: побудовано автором на основі [9, с. 216]

зростання цін на продукти харчування, рівень яких утримують великі обсяги продовольчого імпорту. Еластичність попиту на харчову продукцію за доходом була зафіксована, коли грошові доходи з розрахунку на душу населення зросли. Згідно із законом Енгеля, питома вага грошових витрат на придбання продовольства у міру зростання доходів має знижуватися, дана закономірність витримується в більшості країн світу, але в Україні ситуація є кардинально протилежною, оскільки рівень достатності харчування українців станом на 2018 р. свідчить про дефіцит продуктів харчування за переважною більшістю позицій основних їх видів (рис. 7).

Причиною є надмірна «ринковість» економічної поведінки суб'єктів, що взаємодіють у тристоронній площині сфери продовольчого забезпечення. Усі вони надають перевагу вартісним параметрам, нехтуючи моральними. Підприємницькі структури зосереджені на максимізації прибутку, що в умовах низького рівня купівельної спроможності попиту спонукає їх до переорієнтації на експорт або ж до зниження собівартості, використовуючи субститути сировини природного походження. Споживачі, маючи сталий набір потреб, також прагнуть мінімізувати витрати, тому середньостатистичний українець купує висококалорійні, але дешеві продукти. Економити на власному здоров'ї українців змушує різкий спад у доларовому еквіваленті розміру заробітної плати та пенсій.

Висновки. Таким чином, суттєве зниження купівельної спроможності доходів через здешевлення української гривні у 2016 р. слугувало причиною скорочення внутрішнього попиту на продовольство, оскільки сформувало експортоорієнтованість вітчизняного аграрія, зумовивши імпортозалежність вітчизняного продовольчого ринку. Відсутність належним чином обладнаних складських приміщень у достатній кількості в сукупності з вирощуванням сільськогосподарських культур інтенсивного мінерального живлення із застосуванням агресивних технологій спричинила деградацію ґрунтів та зниження рівня якості і безпечності продовольства. Тому перед урядом постала дилема, у якій криється причина дисгармонізації у вітчизняній сфері продовольчого забезпечення: гарантування продовольчої безпеки на внутрішньому ринку продовольства чи лідерство на світовому. Оскільки низький рівень купівельної спроможності доходів населення країни не здатний гарантувати економічне зростання її національної економіки, то вирішення трилеми продовольчого забезпечення слід починати зі здійснення кроків, що мають на меті усунення причин дестабілізації курсу національної валюти. Тоді як ключем вирішення продовольчої трилеми має стати збалансований розвиток продовольчого господарства України, що вимагає напрацювання шляхів гармонізації ринкової взаємодії у сфері продовольчого забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Вараксіна О.В. Світовий досвід державної політики продовольчого забезпечення. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 4(60). С. 118–124.
2. Veston A. Price Physical degeneration and nutrition. URL: <https://helpiks.org/2-92531.html> (дата звернення: 18.08.2020).

3. Економічна діяльність. Економічна статистика. Сільське, лісове та рибне господарство. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (дата звернення: 20.08.2020).
4. Земельна реформа. *AgroPolit*. URL: <https://agropolit.com/news/16491-zbitki-ukrayini-vid-20-richnih-vtrat-gumusu-v-grunti-dosyag-450-mlrd-grn> (дата звернення: 20.08.2020).
5. Корецька С.О. Соціальні умови формування та розвитку системи продовольчого забезпечення. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2005. № 6. С. 153–158.
6. Населення України за 2018 рік. Демографічний щорічник / Державна служба статистики. Київ, 2019. 188 с.
7. Пасхавер Б.Й. Продовольче самозабезпечення населення України. *Економіка АПК*. 2018. № 1. С. 5–10.
8. Поліщук О. Продовольче забезпечення, незалежність і безпека країни. *Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки*. 2015. Вип. 1(5). Ч. 2. С. 355–361.
9. Сільське господарство України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2019. 235 с.
10. Сільське господарство України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2009. 361 с.
11. Final GFSI model 2018 : web-site. URL: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Index> (дата звернення: 30.08.2020).

References:

1. Varaksina O. V. (2013). Svitovyi dosvid derzhavnoi polityky prodovol'chogo zaezpechennia [The world experienced of food provision government policy]. *Naukovyi visnyk Poltavskogo universytetu ekonomiky i torgivli*, no. 4(60), pp. 118–124.
2. Veston A. Price Physical degeneration and nutrition. URL: <https://helpiks.org/2-92531.html> (accessed 18.08.2020).
3. Ekonomichna dijal'nist'. Ekonomichna statystyka. Sil's'ke, lisove ta rybne gospodarstvo [Economic activity. Economic statistics. Agriculture, forestry and fisheries]. *Statystychnyi zbirnyk. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (accessed 20.08.2020).
4. Zemel'na reforma [Land reform]. *AgroPolit*. URL: <https://agropolit.com/news/16491-zbitki-ukrayini-vid-20-richnih-vtrat-gumusu-v-grunti-dosyag-450-mlrd-grn> (accessed 20.08.2020).
5. Koreks'ka S.O. (2005). Sotsial'ni umovy formuvannia ta rozvytku systemy prodovol'chogo zabezpechennia [Social conditions of formation and development of the food supply system]. *Derzhava ta regiony. Seria: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, no. 6, pp. 153–158.
6. Naselennia Ukrainy za 2018 rik (2019). [Ukraine population in 2018]. *Demografichniy schorichnyk. Derzhavna sluzhba statystyky*. Kyiv, 188 p.
7. Paskhaver B. Y. (2018). Prodovol'che samozabezpechennia naselennia Ukrainy [Food self-sufficiency of the population of Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 1, pp. 5–10.
8. Polischuk O. (2015). Prodovol'che zabezpechennia, nezalezhnist' i bezpeka krainy [Food provision, independence and security of the country]. *Oblik, ekonomika, menedzhment: naukovyi notatky*, no. 1(5), vol. 2, pp. 355–361.
9. Sil's'ke gospodarstvo Ukrainy (2019). [Agricultural of Ukraine]. *Statystychnyi zbirnyk. Derzhavna sluzhba statystyky*. Kyiv, 235 p.
10. Sil's'ke gospodarstvo Ukrainy (2009). [Agricultural of Ukraine]. *Statystychnyi zbirnyk. Derzhavna sluzhba statystyky*. Kyiv, 361 p.
11. Final GFSI model 2018 : web-site. URL: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Index> (accessed 30.08.2020).

УДК 338.48:658(075.8)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-3>**Єременко Д. В.**доктор економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9491-3817>**Yeremenko Denys**

Tavria State Agrotechnological University

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТА ПРОСУВАННЯМ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ

На початку нового тисячоліття туризм міцно утвердився в багатьох країнах як основна галузь економіки і як сектор економіки, що найбільш швидко розвивається, що забезпечує приплив іноземної валюти і створення робочих місць. Ринок туристичних послуг для більшості країн є важливим фактором забезпечення платіжного балансу, що обумовлює актуальність дослідження особливостей управління його розвитком та просуванням на світовій арені. В даній статті обґрунтовано головні особливості стратегічного розвитку та просування ринку туристичних послуг, що включають визначення матеріальної основи системи стратегічних рішень, а також інструменти оцінки його конкурентоспроможності, орієнтовані на створення сприятливих ринкових умов розвитку та формування привабливого іміджу національного ринку туристичних послуг.

Ключові слова: ринок туристичних послуг, конкурентоспроможність ринку туристичних послуг, розвиток, просування ринку туристичних послуг, конкурентні переваги суб'єктів ринку туристичних послуг.

FEATURES OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT AND PROMOTION OF THE NATIONAL MARKET OF TOURIST SERVICES ON THE WORLD AREA

At the beginning of the new millennium, tourism has become firmly established in many countries as a major sector of the economy and as the fastest growing sector of the economy, providing foreign exchange inflows and job creation. The market of tourist services for most countries is an important factor in ensuring the balance of payments, which determines the relevance of the study of the peculiarities of managing its development and promotion on the world stage. The purpose of the article is to determine the features of managing the development and promotion of the national market of tourist services on the world stage, as well as to develop appropriate practical recommendations. This article substantiates the main features of strategic development and promotion of the market of tourist services, including determining the material basis of the system of strategic decisions, as well as tools for assessing its competitiveness, focused on creating favorable market conditions and forming an attractive image of the national market of tourist services. The use of competitive advantages and key success factors of the market of tourist services should be based, first of all, on the efficiency of the management system and the results of promotion on the world stage. Sectoral management, using methodological and practical developments to promote the organizational and product level, should also focus on the specifics of sectoral factors of competitiveness and the principles of management of the market of tourist services. The main purpose of promoting the market of tourist services is to create an echelon of regular consumers, which is a stable (regular) choice of the consumer in favor of tourist products that they have purchased and that have arranged them. For today's market, the main problem in implementing this approach is that more and more companies are trying to capture more and more scattered in space and time the attention of consumers. To solve this problem, it is necessary to develop and implement a system of marketing communications – tools and methods by which the problem is solved to inform, persuade and remind consumers, directly or indirectly, about their benefits, services, products and brands beneficial to the consumer.

Keywords: market of tourist services, competitiveness of the market of tourist services, development, promotion of the market of tourist services, competitive advantages of the subjects of the market of tourist services.

JEL classification: P23, P41

Постановка проблеми. Управління розвитком та просування національного ринку туристичних послуг передбачає вибір заздалегідь обґрунтованого варіанта (альтернативи) дій для отримання необхідного (очікуваного) результату. Стратегічні рішення такого управління визначають трансформацію пріоритетів способів (інструментів) державного втручання в економіку і діяльність економічних суб'єктів для досягнення цілей загального національного соціально-економічного розвитку. В системі сучасного державного управління як на регіональному, так і на національному рівні методичний апарат оцінки характеристик ринку туристичних послуг, як об'єкта, що може виступати конкурентною перевагою держави, відсутній (не прийнятий офіційно,

що породжує складності прийняття рішень на всіх рівнях управління). Сучасний стан науково-методичного забезпечення конкурентоспроможності ринку туристичних послуг відзначається низкою проблем, найбільш значною з яких є те, що проведення фундаментальних досліджень в напрямку визначення показників оцінки характеристик представленого ринку суттєво відстає від практичної діяльності. Саме тому дослідження особливостей управління розвитком та просуванням національного ринку туристичних послуг на світовій арені потребує подальшого удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей управління розвитком та просуванням національного ринку туристичних послуг на

світовій арені присвячена велика кількість наукових робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Аналої Ф., Боумена К., Біржакова М., Власової Т., Горіної Г., Зуба Т., Карпової Г., Карамі А., Купера К., Лапіна А., Махаракі Ю, Масюк О., Романової Г., Стрікленда А., Чернеги О. та інших. Разом з тим ряд аспектів теоретичного, методологічного і методичного характеру управління розвитком національного ринку туристичних послуг, а також питання стратегічного управління виходом ринку туристичних послуг на міжнародний ринок і його просування в науковій літературі на сьогоднішній момент розроблені недостатньо.

Мета статті – визначення особливостей управління розвитком та просуванням національного ринку туристичних послуг на світовій арені, а також вироблення відповідних практичних рекомендацій.

Виклад основного матеріалу. Потенційна здатність будь-якого суб'єкту господарської діяльності до ефективної діяльності в ринкових умовах характеризується поняттям «конкурентоспроможність» – здатність реалізувати продукцію (послуги) навіть при наявності в сегменті ринку продукції конкуруючих компаній (галузей). Конкурентоспроможність ринку туристичних послуг в сучасній практичній діяльності оцінюється як реалізована можливість забезпечити кращу (в порівнянні з конкурентами) привабливість національної туристичної галузі, що призводить до зростання її інвестиційної привабливості.

Дослідження конкурентоспроможності ринку туристичних послуг має ґрунтуватися на методичних принципах оцінки конкурентоспроможності країн (система більш високого рівня) і враховувати принципи оцінки конкурентоспроможності підприємств і продуктів (оцінки підсистем).

Всесвітній економічний форум визначає «конкурентоспроможність», як реальну і потенційну можливість суб'єктів господарювання в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари або послуги, які за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари або послуги їх конкурентів. Для визначення конкурентоспроможності використовуються 380 критеріїв економічної, соціальної та політичної сфер, а також думки міжнародних експертів приблизно по 100 критеріям [13].

Такий підхід до оцінки конкурентоспроможності ринку туристичних послуг представляється надлишковим. Більш обґрунтованими можна назвати такі інтегровані характеристики, як:

- національний економічний потенціал і частка ринку туристичних послуг в його формуванні;
- обсяг зовнішньоекономічних зв'язків і частка ринку туристичних послуг в їх формуванні;
- державне регулювання ринку туристичних послуг;
- розвиненість кредитно-фінансової системи ринку туристичних послуг і доступність фінансових ресурсів для його суб'єктів;
- інфраструктура ринку туристичних послуг;
- система управління ринком туристичних послуг;
- науково-технічний потенціал ринку туристичних послуг;
- трудові ресурси ринку туристичних послуг.

Розробка методичного апарату передбачає виконання певних вимог, що дозволяють використовувати його для вирішення завдань управління ринком туристичних послуг [1–5]:

1. Застосування переважно кількісних методів оцінки. Кількість показників повинна бути мінімальною, але достатньою для узгодження різних рівнів управління. Кількісні оцінки повинні дозволяти їх приведення за масштабом та специфікою ринку туристичних послуг і т.п. (Краща форма – індикатори та відносні показники).

2. Використання статистичних даних регіону, країни і міжнародних організацій з оцінкою: повноти, достовірності, точності, своєчасності та перспективності. Показники, за можливості, повинні бути одного рівня ієрархії, але припускати можливість агрегування за рівнями управління (від міжнародного до рівня окремих підприємств і продуктів).

3. Застосування показників має передбачати використання системного підходу.

4. Застосування комплексного підходу, тобто оцінка конкурентоспроможності на основі врахування економічного розвитку ринку туристичних послуг.

5. Застосування показників в динаміці розвитку ринку туристичних послуг.

З методичної точки зору ринок туристичних послуг не може претендувати на абсолютну перевагу над іншими національними ринками, а орієнтуватися на досягнення конкурентних переваг щодо факторів розвитку інших суб'єктів господарювання. Тому верхній рівень розвитку ринку туристичних послуг обмежується виключно потенційними можливостями споживачів продукції (потенціал зростання туристичної галузі зростає в міру зростання потреби і купівельної спроможності споживачів).

Забезпечення конкурентоспроможності ринку туристичних послуг передбачає виділення, придбання і утримання конкурентних переваг, тобто управління ними. Сучасне поняття «конкурентна перевага ринку туристичних послуг» включає відповідні чинники, що забезпечують необхідний рівень конкурентоспроможності. До основних факторів відносять [6; 9; 14]:

- нові технології;
- нові або змінені запити покупців;
- поява нового сегмента, як правило, за рахунок освоєння нових видів послуг;
- зміна вартості або наявності компонентів продукції;
- зміна державного регулювання.

Управління конкурентними перевагами ринку туристичних послуг має, в першу чергу, відповідати системі умов зовнішнього середовища («ромб детермінантів конкурентних переваг галузі», рис. 1), в якій діють суб'єкти ринку туристичних послуг.

Детермінанти характеризують:

- наявність ресурсів і навичок, необхідних для отримання конкурентної переваги;
- інформацію, від якої залежить чи будуть помічені і використані можливості отримання конкурентної переваги та напрямки використання ресурсів і навичок, що є в розпорядженні суб'єкта;
- цілі власників, менеджерів і співробітників ринку туристичних послуг, що беруть участь в конкуренції;
- сили, що змушують суб'єкти вкладати кошти в ту чи іншу сферу діяльності і займатися її оновленням.

Конкурентну перевагу отримують ті суб'єкти ринку туристичних послуг, що:

- базуються в тих регіонах, які дозволяють найбільш швидко накопичити спеціалізовані ресурси і навички;
- якщо в регіоні базування більш доступна і точна інформація про потреби споживачів;

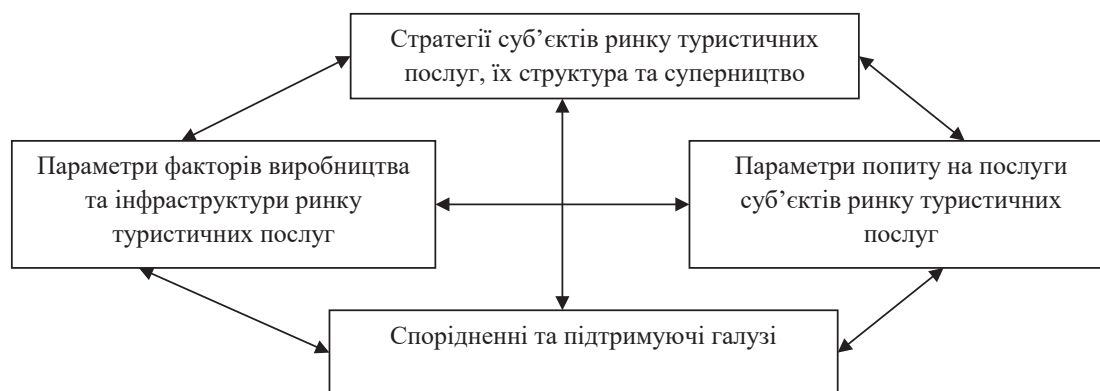


Рис. 1. Детермінанти конкурентних переваг ринку туристичних послуг

Джерело: складено автором на основі [2–5]

– якщо можливі постійні капіталовкладення;
– якщо збігаються інтереси власників, менеджерів і персоналу.

На основі системи детермінантів конкурентних переваг для ринку туристичних послуг можна запропонувати деякі вимоги до стратегії його розвитку і просування.

По-перше, розвиток ринку туристичних послуг має бути погоджено з розвитком країни в цілому. Кожен детермінант впливає на всі інші. Так, великий попит на продукцію туристичної галузі сам по собі не дасть їй конкурентної переваги, якщо недостатньо розвинені інші факторні умови (супутні галузі, інституційні умови та інші) [13]. Крім того, переваги в одній детермінанті можуть створити або підсилити переваги в інших.

По-друге, конкурентна перевага на основі тільки однієї-двох детермінантів можливо тільки в галузях з сильною залежністю від природних ресурсів або в галузях, де мало застосовуються складні технології і навички. Утримати таку перевагу, як правило, не вдається, тому що вона швидко перетікає з країни в країну, а глобальні підприємства легко можуть нейтралізувати його, діючи «в обхід», на основі стратегій глобалізації. Тому наявність привабливих рекреаційних умов представляється необхідною, але недостатньою умовою отримання конкурентних переваг. Розвиток ринку туристичних послуг має супроводжуватися придбанням складних факторів успіху, що визначають рівень життя і привабливість країни, таких як ресурси знань (сума наукової, технічної, ринкової інформації, що впливає на товари і послуги), грошові ресурси (кількість і вартість капіталу різних форм), інфраструктура (система зв'язку, транспортна система, системи охорони здоров'я, освіти, культури та ін.).

По-третє, щоб отримати й утримати конкурентну перевагу, потрібно мати певну перевагу у всіх складових частинах «ромба».

Перевага по кожній детермінанті не є передумовою для переваги галузі. Конкурентна перевага ринку туристичних послуг визначається перевагою сукупності взаємопов'язаних ринків.

По-четверте, для конкурентної переваги важливіше не кількісна, а якісна сторона попиту на ринку. Структура попиту на ринку характеризується:

– сегментною структурою (частка внутрішнього попиту, як правило, більше частки зовнішнього попиту);
– вимогливістю і розбірливістю споживачів (суб'єкти ринку туристичних послуг швидше дося-

гають успіху і підвищують якість продукції, якщо туристи розбірливі і вимогливі);

– передбачуваними потребами покупців (суб'єкти отримують перевагу швидше, якщо потреба виникає і розвивається в своїй країні).

Використання конкурентних переваг та ключових факторів успіху ринку туристичних послуг повинно ґрунтуватися, в першу чергу, на ефективності системи управління та результатах просування на світовій арені. Галузеве управління, використовуючи методичні та практичні напрацювання просування організаційного та продуктового рівня, має також орієнтуватися на специфіку галузевих чинників конкурентоспроможності та принципи управління ринком туристичних послуг.

Для оцінки ефективності управління розвитком і просуванням ринку туристичних послуг формується система показників, що складають поняття «ключові індикатори розвитку ринку туристичних послуг». Значення цих показників слід розглядати в розрахунку на одиницю бюджетних витрат з проведення маркетингових заходів, які формують імідж країни в цілому. Найбільш важливі з них є:

1. Збільшення обсягу залучених інвестицій для розвитку ринку туристичних послуг (інвестиційна привабливість).

2. Збільшення припливу кваліфікованої робочої сили, необхідної для реалізації нових інвестиційних проєктів (трудова привабливість).

Просування ринку туристичних послуг включає певні групи завдань [7–9; 11]:

1. Стратегічна сегментація ринку, в результаті якої прогноуються нормативи конкурентоспроможності галузі, визначається стратегія охоплення базового ринку. У процесі досліджень ринку здійснюється соціально-демографічна, ціннісна (за характером очікуваної вигоди), поведінкова, соціально-культурна сегментація, що дозволить здійснити вибір цільових сегментів. Стратегічні рішення поділяються на:

– недиференційований маркетинг, коли ринок туристичних послуг розглядається як єдине ціле. Уніфікований для всього ринку товар (послуга) дає економію на ціні за рахунок ефекту масштабу. Щоб утримати позиції на ринку потрібно забезпечити продаж найбільш якісних послуг;

– диференційований маркетинг, націлений на повне охоплення ринку туристичних послуг, але адаптований до кожного сегменту (для кожного «гаманця, призначення та особистості»);

– концентрований або сфокусований маркетинг, націлений на задоволення потреб одного або декількох сегментів ринку туристичних послуг.

Метод вибору цільових сегментів пов'язаний з іміджем країни, її конкурентоспроможністю і наявними ресурсами.

2. Стратегічне позиціонування суб'єктів ринку туристичних послуг в кожному сегменті, що передбачає формування такого іміджу ринку туристичних послуг, щоб він зайняв в свідомості покупця гідне місце, відмінне від становища конкурентів. Для цього потрібно визначити (прийняти стратегічне рішення):

– відмінні властивості / вигоди, на які сприятливо реагують споживачі туристичних послуг;

– сприйняття споживачами позицій конкуруючих ринків щодо основних конкурентних переваг;

– яку позицію слід зайняти в обраному сегменті з урахуванням очікувань потенційних споживачів і позицій конкурентів;

– якими засобами (ключовими факторами успіху) можна забезпечити заняття і утримання цієї позиції.

3. Програма просування ринку туристичних послуг, продукту (послуги) на ринок. Програма повинна включати:

– аналіз бюджету і ресурсів;

– основні можливості (напрямки) розвитку і просування;

– перелік реалізованих проектів, очікувані результати та розподіл відповідальності виконавців.

Основна мета просування ринку туристичних послуг – створення ешелону постійних споживачів, що представляє стійкий (регулярний) вибір споживача на користь туристичних продуктів, які вони придбали і які їх влаштували. Регіональна адміністрація і суб'єкти ринку повинні постійно взаємодіяти з існуючими та потенційними зацікавленими покупцями. Основна проблема полягає в тому, яку інформацію необхідно доносити, кому і як часто [12]. Для сучасного ринку основна проблема реалізації такого підходу полягає в тому, що все більше компаній намагаються заволодити все більш розсіяною в просторі і часі увагою споживачів. Для вирішення цієї проблеми слід розробляти і реалізувати систему маркетингових комунікацій – засобів і методів, за допомогою яких вирішуються завдання інформувати, переконувати і нагадувати споживачам, безпосе-

редньо або побічно, про свої переваги, послуги, продукти і торгові марки, вигідних для споживача. Маркетингові комунікації дозволяють суб'єктами ринку туристичних послуг асоціювати їх торгові марки з іншими людьми, місцями, подіями, брендами, враженнями, почуттями і предметами. Вони можуть сприяти зростанню привабливості шляхом зміцнення позицій регіону, галузі, торговельної марки в пам'яті споживачів, створення і зміцнення іміджу ринку туристичних послуг (рис. 2).

Центральне місце в системі комунікацій займає реклама, однак з точки зору досягнення цілей просування ринку туристичних послуг це не єдиний і навіть не найважливіший інструмент.

Серед безлічі інструментів просування виділяються найбільш ефективні для даних ринкових умов. Для створення системи інформаційної підтримки туристів можуть бути рекомендовані:

– туристичні інформаційні центри, які мають широкий перелік друкованої продукції, сайти, що надає повну інформацію на різних мовах (в тому числі, бронювання готельних номерів), цілодобовий контакт-центр;

– перетворення дорожньої інфраструктури туристичних міст, яка забезпечена покажчиками і вивісками;

– персонал, що має відношення до обслуговування туристів, проходить відповідний інструктаж;

– в місцях скупчення людей створені термінали безпеки, обладнані спеціальною кнопкою виклику поліції;

– створюється єдина служба, що відповідає за все, що пов'язано з прийомом приїжджаючих на роботу, якої виділяються бюджетні кошти. Дана служба має в своєму розпорядженні всієї основною інформацією про портрет приїжджих, детальну статистику туристичного потоку, організовану в базу даних, і використовує її в основній діяльності;

– є спеціальний внутрішній ТВ-канал, що повідомляє про події, визначні пам'ятки, погоду і т.п. в готелях, ресторанах та інших відповідних місцях, встановлений доступ до каналу;

– видається рекламно-інформаційний журнал, який поширюється на місцевих авіалініях, в туристичних об'єктах (готелях, ресторанах та інші).

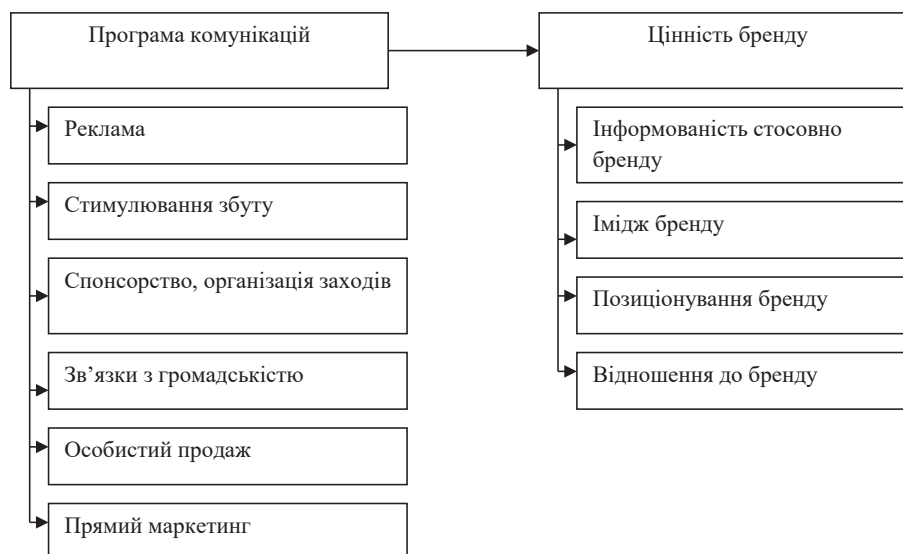


Рис. 2. Структура комунікацій в системі просування національного ринку туристичних послуг

Джерело: складено автором на основі [11–12]

З урахуванням такої специфіки можна визначити особливості розвитку та просування ринку туристичних послуг як логічно пов'язану сукупність ідей, принципів, обмежень і стратегічних рішень, спрямованих на досягнення його конкурентоспроможності на світовому рівні.

Висновки. Управління розвитком і просуванням ринку туристичних послуг є складним стратегічним

завданням, для вирішення якого визначальну роль відіграє система цільових орієнтирів, що становлять концептуальну основу прийнятих управлінських рішень. Таке управління характеризується колективними рішеннями при нерівності суб'єктів, наявністю істотних зовнішніх обмежень і цільових установок національного рівня.

Список використаних джерел:

1. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 224 с.
2. Світовий ринок послуг. Publishing house Education and Science s.r.o : веб-сайт. URL: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24804.doc.htm (дата звернення: 01.08.2020).
3. Горіна Г. О. Розвиток ринку туристичних послуг України в умовах просторової поляризації : дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 / Вищий навчальний заклад «Університет імені Альфреда Нобеля». Дніпро, 2017. 493 с.
4. Черниш І. В. Роль туристичної галузі у розвитку національної економіки. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 14(1). С. 159–166.
5. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / Герасименко В. Г. та ін. ; за ред. В. Г. Герасименко. Одеса, 2013. 334 с.
6. Колесник О. О. Статистичний аналіз ринку туристичних послуг : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.10. Київ, 2011. 20 с.
7. Грабовенська С. П. Аналіз і структура ринку туристичних послуг в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 1(56). С. 226–234.
8. Кирилова О. Маркетинг на ринку туристичних послуг. *Маркетинг в Україні*. 2009. № 3. С. 57–59.
9. Ковальчук С. В., Миколишина В. В. Поняття туристичного ринку та особливості його функціонування. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 6. С. 60–65.
10. Making Tourism More Sustainable. A Guide for Policy Makers. UNWTO : веб-сайт. URL: <http://sdt.unwto.org/content/about-us-5> (дата звернення: 13.08.2020).
11. Шамара І. М., Азарова К. І. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку ринку туристичних послуг України. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер. Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. 2018. Вип. 8. С. 196–203.
12. Мігущенко Ю. В. Дисбаланси та механізми розвитку національного туристичного ринку в умовах анексії та тимчасової окупації частини території України. *Стратегічні пріоритети*. 2017. № 2. С. 129–136.
13. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. World Economic Forum : веб-сайт. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf (дата звернення: 11.08.2020).
14. Аналіз ринку туристичних послуг в Україні: проблеми і перспективи. Koloro. Brend Design : веб-сайт. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-turisticheskikh-uslug-v-Ukraine.html> (дата звернення: 15.08.2020).

References:

1. Dyadchko L.P. (2007) *Ekonomika turistichnogo biznesu: navchalnij posibnik* [Economics of tourism business: a textbook]. Kyiv: Czentr uchbovoyi literaturi, 224 p.
2. Svitovij rinok poslug [The world market of services]. Publishing house Education and Science s.r.o. URL: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24804.doc.htm (date of application: 01.08.2020).
3. Gorina G.O. (2017) *Rozvitok rinku turistichnikh poslug Ukraini v umovakh prostorovoyi polyarizaciyi* [Development of the market of tourist services of Ukraine in the conditions of spatial polarization]: dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.03 / Vishnij navchalnij zaklad «Universitet imeni Alfreda Nobelya». Dnipro, 493 p.
4. Chernish I.V. (2013) *Rol turistichnoyi galuzi u rozvitku naczionalnoyi ekonomiki* [The role of the tourism industry in the development of the national economy]. *Ekonomichnij analiz*, no. 14(1), pp. 159–166.
5. Rinki turistichnikh poslug: stan i tendenciyi rozvitku: monografiya [Markets of tourist services: state and tendencies of development: monograph] / Gerasimenko V.G. ta in. (2013); za red. V.G. Gerasimenko. Odesa, 334 p.
6. Kolesnik O.O. (2011) *Statistichnij analiz rinku turistichnikh poslug* [Statistical analysis of the market of tourist services]: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: 08.00.10. Kyiv, 20 p.
7. Grabovenska S.P. (2013) *Analiz i struktura rinku turistichnikh poslug v Ukraini* [Analysis and structure of the market of tourist services in Ukraine]. *Naukovij visnik Poltavskogo universitetu ekonomiki i torgivli*, no. 1(56), pp. 226–234.
8. Kirilova O. (2009) *Marketing na rinku turistichnikh poslug* [Marketing in the market of tourist services]. *Marketing v Ukraini*, no. 3, pp. 57–59.
9. Kovalchuk S.V., Mikolishina V.V. (2011) *Ponyattya turistichnogo rinku ta osoblivosti jogo funkczionuvannya* [The concept of the tourist market and features of its functioning]. *Visnik Khmelniczkogo naczionalnogo universitetu*, no. 6, pp. 60–65.
10. Making Tourism More Sustainable. A Guide for Policy Makers. UNWTO. URL: <http://sdt.unwto.org/content/about-us-5> (date of application: 13.08.2020).
11. Shamara I.M., Azarova K.I. (2018). *Suchasnij stan, problemi ta perspektivi rozvitku rinku turistichnikh poslug Ukraini* [Current state, problems and prospects of development of the market of tourist services of Ukraine]. *Visnik Kharkivskogo naczionalnogo universitetu imeni V.N. Karazina. Ser. Mizhнародni vidnosini. Ekonomika. Krayinoznavstvo. Turizm*, vol. 8, pp. 196–203.
12. Migushhenko Yu.V. (2017) *Disbalansi ta mehanizmi rozvitku naczionalnogo turistichnogo rinku v umovakh aneksiyi ta timchasovoyi okupaciyi chasti teritoriyi Ukraini* [Imbalances and mechanisms of development of the national tourist market in the conditions of annexation and temporary occupation of a part of the territory of Ukraine]. *Strategichni prioriteti*, no. 2, pp. 129–136.
13. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf (date of application: 11.08.2020).
14. *Analiz rinku turistichnikh poslug v Ukraini: problemi i perspektivi* [Analysis of the market of tourist services in Ukraine: problems and prospects]. Koloro. Brend Design. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-turisticheskikh-uslug-v-Ukraine.html> (date of application: 15.08.2020).

УДК 336.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-4>**Живко З. Б.**

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4045-669X>

Родченко С. С.

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри
фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8611-2796>

Zhyvko Zinaida

Lviv State University of Internal Affairs

Rodchenko Svitlana

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ВИМІРЮВАННЯ ТА ОЦІНКА РІВНЯ

У статті досліджено поняття «податкове навантаження». Проведено дослідження існуючих теоретичних підходів до поняття, які згруповано у дві групи: кількісні та якісні. Проведено аналіз існуючих підходів до вимірювання рівня податкового навантаження. Установлено, що рівень податкового навантаження можна вимірювати трьома способами: як відношення суми податкових надходжень у бюджет до величини сукупних доходів приватного сектору; як різницю між загальною сумою податкових надходжень і видатками й трансфертами з бюджету на утримання приватного сектору економіки; як частку податкових бюджетних надходжень у валовому внутрішньому продукті. Проведено оцінку рівня податкового навантаження в Україні за розглянутими методиками. Установлено, що впродовж останніх п'яти років спостерігається скорочення рівня податкового навантаження.

Ключові слова: податкове навантаження, кількісний підхід до податкового навантаження, якісний підхід до податкового навантаження, методи оцінювання податкового навантаження.

TAX BURDEN: ESSENCE, MEASUREMENT METHODS AND LEVEL ASSESSMENT

The article investigates the concept of «tax burden». A study of existing theoretical approaches to the concept. Existing approaches are grouped into two groups: quantitative approach and qualitative approach. Within the quantitative approach, two approaches have been identified – the understanding of the tax burden as the total amount of funds paid to the state and as an indicator that characterizes the role of taxes in life. Opinions of representatives of a qualitative approach to the tax burden are grouped into two subgroups: the understanding of the tax burden as a characteristic of the tax system and as an indicator that characterizes the impact of taxes on the economy. An analysis of existing approaches to measuring the level of tax burden. It is established that the level of tax burden can be measured in three ways: as the ratio of the amount of tax revenues to the budget to the value of total private sector revenues; as the difference between the total amount of tax revenues and expenditures and transfers from the budget for the maintenance of the private sector of the economy; as a share of tax budget revenues in gross domestic product. It is established that in international practice the tax burden is calculated as the ratio of tax revenues to gross domestic product, and the World Bank defines the level of tax burden as the ratio of the amount of tax payments excluding social contributions to GDP. The assessment of the level of tax burden in Ukraine according to the considered methods is carried out. It has been estimated that the level of the tax burden has decreased over the last five years. However, this fact cannot be considered positive. After all, the reduction of the tax burden was due to an increase in the share of consumption taxes. It has been established that the tax burden is important for economic development, but it is impossible to achieve positive results by changing only the tax burden. The main disadvantage of the current tax system is the complexity of accrual and payment of taxes and frequent changes in tax legislation. To achieve positive changes, it is necessary to comprehensively reform the tax system.

Keywords: tax burden, quantitative approach to the tax burden, qualitative approach to the tax burden, methods of assessing the tax burden.

JEL classification: G28, G29, H22, H25, H32

Постановка проблеми. Виконання державою її функцій неможливе без забезпечення належного рівня її податкової безпеки. Податки – це не лише джерело фінансових ресурсів держави, а й дієвий інструмент регулювання економіки. Характерною особливістю податкової політики останніх років є її фіскальна спря-

мованість, що проявляється у збільшенні податкового навантаження. Саме тому дослідження податкового навантаження та його значення у забезпеченні економічного розвитку держави є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Податкове навантаження досліджувалося у працях таких

науковців, як: В.Г. Баранова [4], А.В. Бризгалін [5], Н.Я. Берч [10], П.Ю. Буряк, О.В. Годованець [8], О.Е. Дубовик [4], Х.В. Кулинич [12], Н.М. Левченко [9], Ю.М. Кушнірчук [11], Д.Г. Черник [6]. Проте оптимізація рівня податкового навантаження з метою забезпечення економічного зростання є малодослідженою.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «податкове навантаження», методів його визначення та аналізі рівня на сучасному етапі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення фінансової безпеки держави передбачає не лише наповнення дохідної частини бюджету, а й формування такої податкової політики, яка б стимулювала економічне зростання, сприяла поліпшенню інвестиційного клімату, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання на міжнародному ринку.

Податки здійснюють суттєвий вплив на фінансову безпеку держави, а отже, й на її національну безпеку. Значимість податків зумовлюється їх потрійним впливом на економіку: податки – фінансові ресурси, що знаходяться у розпорядженні держави і формують дохідну частину бюджету; податки – дієвий механізм впливу на економічний розвиток суб'єктів господарювання та на соціальний розвиток; податки – інструмент,

який підкреслює взаємозалежність держави та платників податків. Податки є своєрідною формою діалогу між державою та суб'єктами господарювання щодо пошуку оптимального співвідношення між потребою держави у забезпеченні її фінансових потреб та спроможністю бізнесу їх фінансувати. Із цього погляду особливо актуальним є визначення оптимального рівня податкового навантаження. Збалансований рівень податкового навантаження є чи не основним чинником формування податкової безпеки держави. Вітчизняні науковці основними загрозами податковій безпеці на сучасному етапі розвитку економіки визначають надмірне податкове навантаження, низький рівень платоспроможності платників, високий рівень тіньової економіки, часту зміну податкового законодавства, низьку податкову культуру платників податків та ін.

Поняття «податкове навантаження» з'явилося одночасно з поняттям «податки». Починаючи від класиків політичної економіки і дотепер податкове навантаження активно вивчається з метою формулювання його оптимального рівня, розроблення ефективної фіскальної політики, забезпечення податкової безпеки. Проте, незважаючи на чисельні дослідження, серед науковців і досі немає єдності щодо розуміння цього поняття.

Таблиця 1

Підходи до розуміння сутності поняття «податкове навантаження»

Підхід	Автор та джерело	Визначення поняття «податкове навантаження»
<i>Кількісна характеристика поняття «податкове навантаження»</i>		
Загальна сума коштів, сплачених на користь держави	У. Петті [1]	Податкове навантаження – загальна сума коштів, яку необхідно мобілізувати до державної казни у вигляді податків
	Фінансовий словник [2]	Податкове навантаження – частка всіх податкових платежів за певний час у величині валового доходу платника
	П.Т. Колісниченко [3]	Податкове навантаження – частина підприємницького доходу, яка безповоротно вилучається державою через систему податків та зборів
	В.Г. Баранова, О.Е. Дубовик [4]	Податкове навантаження – це узагальнюючий показник, що характеризує частину прибутку фізичних та юридичних осіб, яка перерозподіляється через державний бюджет
Показник, що характеризує роль податків у житті суспільства	А.В. Бризгалін [5], Д.Г. Черник [6]	Податковий тягар – узагальнюючий показник, що характеризує роль податків у житті суспільства і держави; величина, що характеризує частку податкових відрахувань у загальному обсязі виробництва і доходів ... що визначається як відношення податкових зборів до сукупного національного доходу
	С.А. Іванов [7]	На макроекономічному рівні податковий тягар – узагальнюючий показник, що характеризує роль податків у житті суспільства і визначається як відношення загальної суми податкових зборів до сукупного національного продукту
<i>Якісна характеристика поняття «податкове навантаження»</i>		
Характеристика податкової системи та ефективності її функціонування	О.В. Годованець, Т.Я. Маршалок [8]	Податкове навантаження – узагальнена характеристика діяльності податкової системи держави, яка показує, як податки впливають на фінансовий стан платників податків або народне господарство у цілому
	Н.М. Левченко [9]	Податкове навантаження – показник ефективності податкової політики, який впливає на наповнення державних доходів, рівень податкових надходжень у структурі ВВП і, відповідно, частку ВВП на душу населення
	Н.Я. Берч [10]	Податкове навантаження – показник ефективності рівня втручання держави через податки в діяльність платників
	Ю.М. Кушнірчук [11]	Податкове навантаження є важливим фіскальним показником, що характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи на окремих суб'єктів господарювання, тобто фактично є показником ефективності бюджетно-податкової політики
Показник, що характеризує вплив податків на економіку	П.Ю. Буряк, Х.В. Кулинич [12]	Податкове навантаження – фіскальний показник, що характеризує вплив податків на соціально-економічний розвиток держави чи окремих суб'єктів господарювання у результаті взаємодії податкової системи та держави
	А.М. Соколовська [13]	Податкове навантаження (тягар) – це ефекти впливу податків на економіку в цілому та на окремих її платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямів їх використання
	М.А. Новіков [14], М.Н. Крейніна [15]	Податкове навантаження – це міра впливу податкових платежів на фінансовий стан підприємства



Рис. 1. Розрахунок податкового навантаження в Україні впродовж 2015–2019 рр., % (розраховано за різними методиками)

Існуючі теоретичні підходи умовно можна згрупувати у дві групи: кількісні та якісні (табл. 1). Однак науковці не можуть дійти згоди й у межах указаних підходів. Так, серед прихильників кількісного підходу до розуміння податкового навантаження можна виокремити ще два підходи: розуміння податкового навантаження як загальної суми коштів, сплачених на користь держави (У. Петті, П.Т. Колісниченко, В.Г. Баранова, О.Е. Дубовик), та як показника, що характеризує роль податків у житті суспільства (А.В. Бризгалін, Д.Г. Черник, С.А. Іванов). Безумовно, розмір податкового навантаження має велике значення для розвитку економіки, проте податки здійснюють не лише кількісний вплив, а й якісно впливають на економічний розвиток.

Думки прихильників якісного підходу можна також згрупувати у дві підгрупи: розуміння податкового навантаження як характеристики податкової системи (О.В. Годованець, Н.М. Левченко, Н.Я. Берч, Ю.М. Кушнірчук) та як показника, що характеризує вплив податків на економіку (П.Ю. Буряк, Х.В. Кулинич, А.М. Соколовська, М.А. Новіков, М.Н. Крейніна).

Важливим питанням у регулюванні податкового навантаження є спосіб вимірювання його рівня. Вимірювання рівня податкового навантаження необхідне для оцінки ефективності податкової політики держави, контролю податкових надходжень, вивчення умов розвитку суб'єктів господарювання.

Існують різноманітні підходи до вимірювання рівня податкового навантаження:

- як відношення суми податкових надходжень у бюджет до величини сукупних доходів приватного сектору;

- як різниця між загальною сумою податкових надходжень і видатками й трансфертами з бюджету на утримання приватного сектору економіки;

- як частка податкових бюджетних надходжень у валовому внутрішньому продукті [11, с. 163].

Як видно з рис. 1, упродовж останніх п'яти років спостерігаємо зниження рівня податкового навантаження за двома вказаними методиками. Проте податкове навантаження, розраховане як різниця між

загальною сумою податкових надходжень і видатками й трансфертами з бюджету на утримання приватного сектору економіки, не змінилося. Це може свідчити про відсутність позитивних структурних змін в економіці.

У міжнародній практиці найчастіше використовують показник податкового навантаження, який розраховується як відношення податкових надходжень до валового внутрішнього продукту. Так, Світовий банк визначає рівень податкового навантаження як співвідношення суми податкових платежів без урахування соціальних внесків до ВВП (рис. 2).

Як свідчать дані рис. 2, у 2015–2019 рр. рівень оподаткування в Україні зменшився з 25,65% у 2015 р. до 18,42% ВВП у 2019 р., досягнувши максимального значення у 2015 р. Отримані результати не викликають особливого занепокоєння, оскільки відомо, що для західноєвропейських країн рівень податкового навантаження є прийнятним у діапазоні 25–35%. Проте вважаємо, що неврахування соціальних платежів під час визначення рівня податкового навантаження є невірним і спотворює результати (табл. 2).

Як видно з табл. 2, упродовж 2015–2019 рр. спостерігається скорочення податкового навантаження на 9,73%, що пов'язано зі зміною навантаження у бік збільшення частки податків на споживання. Проте проведено Світовим банком та аудиторською компанією PwC рейтингове дослідження податкового навантаження на бізнес серед 189 економік установило, що рівень податкового навантаження на прибуток модельної компанії в Україні (Total Tax Rate) – на рівні 45,2%. У середньому у світі рівень податкового навантаження становить 40,8% [16]. Основним недоліком діючої податкової системи визначено складність нарахування та сплати податків. Так, за даними дослідження, в Україні на сплату податків витрачається 328 год. на рік.

Підсумовуючи аналіз податкового навантаження, зазначимо, що даний показник має велике значення для економічного розвитку, проте досягти позитивних результатів шляхом зміни лише податкового навантаження неможливо. Для досягнення позитивних змін необхідно комплексно реформувати податкову систему.

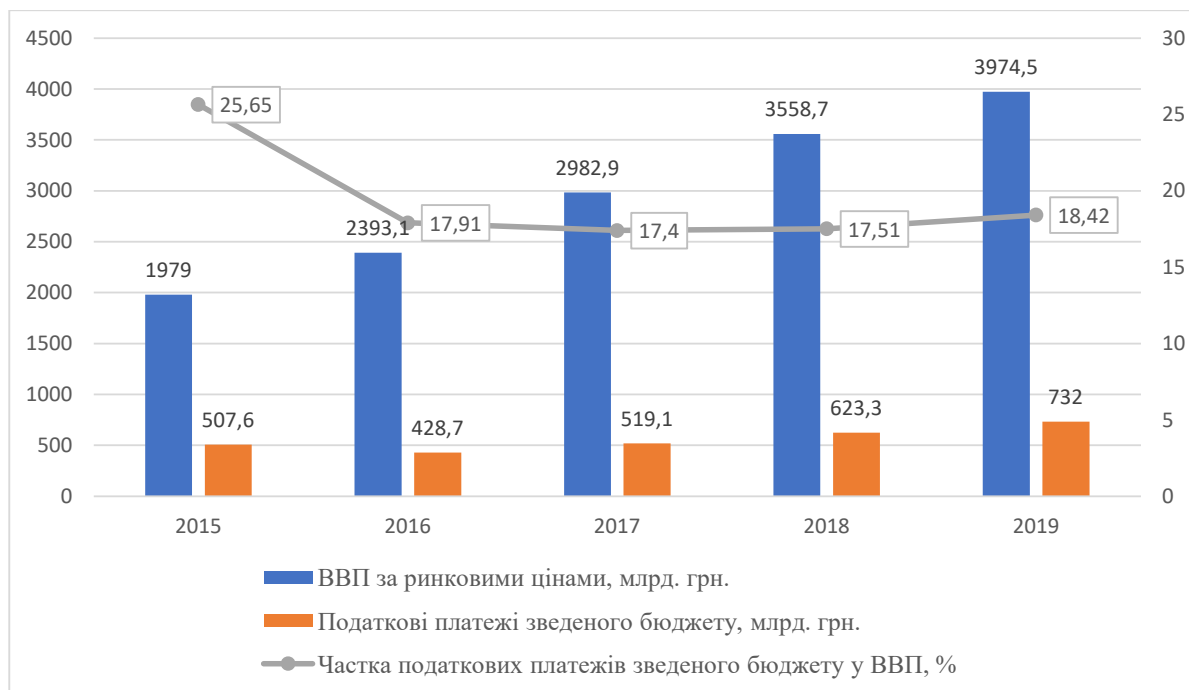


Рис. 2. Рівень податкового навантаження в Україні впродовж 2015–2019 рр. (розраховано за міжнародною методикою)

Таблиця 2

Динаміка рівня оподаткування в Україні в період 2015–2019 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення 2019 р. до 2015 р.
Податкові надходження бюджету, млрд грн	507,6	428,7	519,1	623,3	732	224,4
Єдиний соціальний внесок, млрд грн	185,6	131,8	180,8	228	273,4	87,8
Усього податки та ЄСВ, млрд грн	693,2	560,5	699,9	851,3	1005,4	312,2
ВВП за ринковими цінами, млрд грн	1979	2393,1	2982,9	3558,7	3974,5	1995,5
Рівень оподаткування, % ВВП	35,03	23,42	23,46	23,92	25,30	-9,73

Джерело: розраховано авторами

Висновки. Реформування економіки неможливе без реформування податкової системи. Податки є дієвим інструментом «діалогу» держави та бізнесу. Основними проблемами сьогодні є недостатність податкових надходжень до бюджетів різних рівнів і необхідність стимулювання економічної активності. Помірне податкове навантаження та проведення податкової політики, спрямованої на забезпечення стабільного економічного зростання, – шлях до вирішення соціальних проблем

у державі, скорочення тіньової економіки, вирішення проблеми дефіцитності бюджету.

Аналіз податкового навантаження в Україні показав, що його рівень є середнім (порівняно з економічно розвинутими країнами), а впродовж останніх років він має тенденцію до зниження. Проте громіздкість податкової системи, складність адміністрування податків та зборів негативно впливають на економічну активність та інвестиційну привабливість бізнесу, а отже, і на податкову безпеку.

Список використаних джерел:

1. Антология экономической классики : в 2-х т. / сост. И.А. Столяров. Москва : Эконом ; Ключ, 1993. Т. 1. 475 с.
2. Оксфордский толковый словарь. Москва : Весь мир, 1997. 496 с.
3. Колісниченко П.Т. Методичні підходи до розрахунку податкового навантаження на мікроекономічному рівні. *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії*. 2010. № 1(18). С. 49–55.
4. Баранова В.Г., Дубовик О.Е. Влияние налоговой нагрузки на развитие предпринимательства. *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право)*. 2013. № 1(60). С. 5–30.
5. Брызгалін А.В. Налоги и налоговое право. Москва : Аналитика-пресс, 1999. 608 с.
6. Черник А.А. Сравнительный анализ методик расчета налоговой нагрузки организации. *Социально-антропологические проблемы информационного общества*. 2013. № 1. С. 35.
7. Иванов С.А. Налоги и налогообложение : учебное пособие. Тамбов, 2005. 80 с.
8. Годованець О.В., Маршалок Т.Я. Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави. *Економічний аналіз*. 2008. № 3. С. 85–89.

9. Левченко Н.М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання. *Сталій розвиток економіки*. 2010. № 6. С. 270–275.
10. Берч Н.Я. Податкове навантаження як окрема економічна категорія: теоретична сутність та спроби обрахунку. *Наукові праці НДФІ*. 2008. № 2(43). С. 111–118.
11. Кушнірчук Ю.М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного забезпечення держави. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. № 20/11. С. 161–169.
12. Буряк П.Ю., Кулинич Х.В. Історичний аспект та сутність податкового навантаження як економічної категорії. *Наука й економіка*. 2014. № 3(35) С. 207–214.
13. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки. *Економіка України*. 2006. № 7.С. 4–12.
14. Новіков М.А. Порівняльний аналіз методик визначення податкового навантаження та шляхи їх удосконалення. *Сталій розвиток економіки*. 2011. № 2. С. 284.
15. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. Москва : ДИС, 1997. 224 с.
16. Paying Taxes 2012 The global picture. World Bank Group and PricewaterhouseCoopers: 2020. URL : <https://www.doingbusiness.org/en/data>

References:

1. Antologiya ekonomicheskoy klasiki : v 2-x t. (1993) [Anthology of economic classics: in 2 volumes] / sost. Y` .A. Stolyarov. Moskva: МР «Еконор», «Клуж», 475 s.
2. Oksfordskiy tolkoviy slovar (1997) [Oxford Explanatory Dictionary]. Moskva: Ves Mir, 496 s.
3. Kolisnichenko P.T. (2010). Metodychni pidkhody do rozrakhunku podatkovoho navantazhennia na mikroekonomichnomu rivni. [Metodychni pidkhody do rozrakhunku podatkovoho navantazhennia na mikroekonomichnomu rivni]. *Naukovyi visnyk Bukovynskoi derzhavnoi finansovoi akademii*, № 1(18), s. 49–55.
4. Baranova V.G., Dubovik O.E. (2013) Vliyanie nalogovoy nagruzki na razvitie predprinimatelstva. [The impact of the tax burden on business development]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy (ekonomika, pravo)*, № 1(60), s. 5–30.
5. Bryzgalin A.V. (1999). Nalogi i nalogovoe pravo [Taxes and tax law]. Moskva: Analitika-press, 608 s.
6. Chernik A.A. (2013). Sravnitelnyy analiz metodik rascheta nalogovoy nagruzki organizatsii [Comparative analysis of methods for calculating the tax burden of the organization]. *Sotsialno-antropologicheskie problemy informatsionnogo obschestva*, № 1, pp. 35.
7. Ivanov S.A. (2005) Nalogi i nalogoblozhenie : uchebnoe posobie [Taxes and taxation: a textbook]. Tambov: Tamb. Gosta, 80 s.
8. Hodovanets O.V., Marshalok T.Ia. (2008). Podatkove navantazhennia: vazhlyvyi chynnyk sotsialno-ekonomichnoi strategii derzhavy [Tax burden: an important factor in the socio-economic strategy of the state]. *Ekonomichniy analiz*, № 3, s. 85–89.
9. Levchenko N.M. (2010) Systematyzatsiia metodyk otsinky podatkovoho navantazhennia na subiektiv hospodariuvannia [Systematization of methods for assessing the tax burden on business entities]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, № 6, pp. 270–275.
10. Berch N.Ia. (2008) Podatkove navantazhennia yak okrema ekonomichna katehoriia: teoretychna sutnist ta sprobny obrakhunku [Tax burden as a separate economic category: theoretical essence and attempts to calculate]. *Naukovi pratsi NDFI*, № 2(43), pp. 111–118.
11. Kushnirchuk Yu.M. (2010) Optyimizatsiia rivnia fiskalnoho navantazhennia z metoiu ekonomichnoho ubezpechennia derzhavy [Optimization of the level of fiscal burden for the purpose of economic security of the state]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, № 20/11, pp. 161–169.
12. Buriak P.Iu., Kulynych Kh.V. (2014) Istorychnyi aspekt ta sutnist podatkovoho navantazhennia yak ekonomichnoi katehorii [Historical aspect and essence of tax burden as an economic category]. *Nauka y ekonomika*, № 3(35), pp. 207–214.
13. Sokolovska A.M. (2006) Teoretychni zasady vyznachennia podatkovoho navantazhennia ta rivnia opodatkuvannia ekonomiky [Theoretical principles of determining the tax burden and the level of taxation of the economy]. *Ekonomika Ukrainy*, № 7, pp. 4–12.
14. Novikov M.A. (2011) Porivnialnyi analiz metodyk vyznachennia podatkovoho navantazhennia ta shliakhy yikh udoskonalennia [Comparative analysis of methods for determining the tax burden and ways to improve them]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, № 2, s. 284.
15. Kreynina M.N. (1997) Finansovoe sostoyanie predpriyatiya. Metody otsenki [Financial condition of the enterprise. Assessment methods]. Moskva: IKTs «DIS», 224 p.
16. Paying Taxes 2012 The global picture. World Bank Group and Pricewaterhouse Coopers: 2020. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/data> (accessed 10.09.2020).

УДК 330.34:338.2:658.149

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-5>**Ханін І. Г.**

професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Національний університет водного господарства
та природокористування
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4221-2314>

Білозубенко В. С.

завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму,
Університет митної справи та фінансів
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1269-7207>

Середюк Т. Б.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Національний університет водного господарства
та природокористування
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1068-961X>

Khanin Igor

National University of Water and Environmental Engineering

Bilozubenko Vladimir

University of Customs and Finance

Seredyuk Tetiana

National University of Water and Environmental Engineering

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ДИФУЗІЇ ІННОВАЦІЙ У СЕКТОРІ ІКТ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто структурні особливості сектору інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в Україні як основи для появи цифрової економіки та процеси дифузії інновацій (ДІ), які супроводжують її становлення. Розглянуто показники глобальних витрат на ІКТ та глобального ринку послуг із розроблення програмного забезпечення. Проаналізовано показники, які характеризують активізацію процесів дифузії ІКТ у світі, визначено основні проблеми та обмеження їх розвитку. Із метою вироблення рішень стосовно забезпечення ДІ у секторі ІКТ в Україні проведено аналіз досвіду українських стартапів, які вже досягли успіху на світовому ринку, а також найбільш перспективних стартапів. Розглянуто досвід проєктів та компаній групи Noosphere у сфері забезпечення ДІ у секторі ІКТ. Детально досліджено способи, які компанії та проєкти групи Noosphere використовують для отримання і просування технологій. На основі вивчення цього досвіду виділено нові наукові положення забезпечення процесів ДІ. Проведено кластерно-класифікаційний аналіз галузей економіки та регіонів України за показниками використання ІКТ. Виділено ключові показники у визначенні позицій галузей та регіонів у відповідних градаціях таких об'єктів. Проведено параметричний аналіз отриманих результатів, на підставі якого показано наявність цифрового розриву між галузями та регіонами України. Обґрунтовано, що отримані результати формують параметричну карту управління становленням цифрової економіки по галузях та регіонах, а також карту шляхів розвитку ДІ. Проаналізовано, що скорочення цифрового розриву за рахунок міжрегіональної дифузії інновацій вимагає механізмів міжрегіонального співробітництва. На основі зарубіжного досвіду розроблено схему державної підтримки трансферу технологій, яка охоплює весь цикл створення інновації на основі імітації.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, дифузія інновацій, трансфер технологій, цифрова економіка, цифровий розрив, сектор ІКТ.

FEATURES OF PROCESSES DEVELOPMENT OF DIFFUSION OF INNOVATIONS IN THE ICT SECTOR IN UKRAINE

The article considers the structural features of the information and communication technology (ICT) sector in Ukraine as a basis for the digital economy emergence, as well as the processes of diffusion of innovations that provide its formation. The indicators of global ICT costs and the global software development market of services are considered; their dynamics is shown. The indicators that characterize the activation of the processes of diffusion of innovations in the ICT field in the world are analyzed. An integrated scientific and methodological approach is proposed that combines structural and institutional analysis, parametric estimates of statistical data, and it should be an improvement of the methodology of national digital ecosystem research. The step-by-step analysis of parameters of diffusion of innovations in the ICT sector is characterized. The main problems and limitations of the development of diffusion of innovations in the ICT sector are identified. An analysis of the experience of Ukrainian startups that have succeeded in the global market, as well as promising startups that are close to it was conducted in order to develop solutions to ensure the development of diffusion of innovations in the ICT sector in Ukraine. The projects and companies of the Noosphere group are considered in order to present the experience of providing of diffusion of innovations. The methods used by Noosphere companies and projects to obtain and promote technologies are studied in detail. New scientific factors for the diffusion of innovations based on the study of this experience have been identified. The cluster-classification analysis of

branches of economy and regions of Ukraine was conducted. The key indicators in determining the positions of industries and regions in the overall gradation are highlighted. A parametric analysis of the obtained results was conducted; a large digital divide between industries and regions of Ukraine was substantiated. It was shown that the obtained results form a parametric map of the digital economy management by industries and regions, as well as a map of diffusion of innovations. It is analyzed that the digital divide reduction due to the interregional diffusion of innovations requires mechanisms of interregional cooperation, collaboration between science and industry (business), technological platforms; demonstration events conducting (at the special agencies level), national projects. A scheme of state support for technology transfer has been developed based on foreign experience; it covers the entire cycle of innovation creation within the framework of imitation.

Keywords: information and communication technologies, diffusion of innovations, technology transfer, digital economy, digital divide, ICT sector.

JEL classification: E00, L00, O32, O33

Постановка проблеми. В останні десятиліття сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) характеризувався динамічним зростанням як у світовій економіці, так і в Україні, забезпечував великий вплив на збільшення ВВП та експорту. Це пов'язано з тим, що ІКТ є підґрунтям для появи нового типу господарства – цифрової економіки (ЦЕк). Її становлення супроводжують інтенсивні інноваційні зміни та процеси дифузії інновацій (ДІ). Розвиток ІКТ став потужним чинником модернізаційної структурної трансформації національних економік у контексті цифровізації. Для економіки України сектор ІКТ набуває все більшого значення. Перш за все це пов'язано із зайнятістю населення, експортними надходженнями, забезпеченням економічного зростання. Сьогодні в Україні переважає аутсорсингова модель ІКТ-бізнесу. У зв'язку із цим одним із ключових завдань є перехід до «продуктової» моделі, що вимагає інтенсифікації інноваційної діяльності. Це тісно пов'язано з виконанням стратегічного завдання побудови ЦЕк, яке поставлено на національному рівні та відповідає глобальним трендам. Для цього необхідно сприяти і розвитку процесів ДІ, тому що вони передують широкому впровадженню і використанню нових технологій. Це вимагає розроблення відповідної теоретичної, методичної і науково-практичної бази. Також є необхідним вироблення науково-практичного підходу до розвитку процесів ДІ в секторі ІКТ із метою подолання цифрового розриву у галузевому і регіональному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку процесів ДІ в економіці у цілому та в секторі ІКТ зокрема, а також проблематиці становлення ЦЕк присвячено праці зарубіжних учених, серед яких: М. Алі, Дж. Аллен, Р. Андергассен, Дж. Анолд, М. Арвін, Д. Байва, Ф. Басс, У. Баумоль, С. Беннетт, Е. Бриньолфссон, Р. Бухт, В. Венкатеш, В. Гровер, М. Гумах, В. Гюттлер, Т. Дайм, Дж. Девіс, Г. Зиммель, М. Камала, А. Колліс, У. Лацоник, Л. Л'юїс, Н. Мелвілл, М. Морріс, Б. Мункволд, А.Дж. Мур, М. Наїр, Ф. Нардіні, Н. Нахар, С. Перез, Р. Перес, Р. Рамірес, М. Рікоттілі, А. Ріхтер, Е. Роджерс, Р.Ф. Сірієлло, П. Стоунмен, І. Таноглу, Г. Тард, Ф. Уедсворт, А. Уїнстон, Д. Уокер, Р. Фічман, Р. Хікс, Й. Холл, В.Л. Шенклін, Й. Шумпелтер, Х. Яаккола та ін. Проблема розвитку інноваційних процесів у секторі ІКТ та побудови ЦЕк в Україні присвячено роботи провідних вітчизняних науковців, а саме: О. Амоші, Л. Антонюк, А. Гальчинського, В. Геєця, Л. Ємельяненка, М. Згуровського, О. Коломієць, Н. Краснокутської, Д. Лук'яненка, О. Лященко, М. Полякова, Н. Савіної, І. Сазонця, О. Сазонець, Л. Федулової, В. Чижова та ін.

Ураховуючи актуальність в Україні питань підвищення інноваційної активності з метою розвитку

сектору ІКТ, необхідні розроблення концепції та стратегії розвитку процесів ДІ у секторі ІКТ, вироблення рекомендацій щодо вдосконалення інноваційної інфраструктури та державної політики у сфері цифрових інновацій у контексті побудови ЦЕк. Окремим завданням є подолання цифрового розриву між галузями та між регіонами України.

Мета статті полягає у проведенні комплексного аналізу стану та проблематики зростання сектору ІКТ в Україні, визначенні особливостей розвитку процесів ДІ у ньому в контексті становлення ЦЕк, а також оцінці цифрового розриву між галузями економіки та між регіонами для вироблення шляхів його подолання.

Виклад основного матеріалу. У світі та в Україні потенціал сектору ІКТ зростає у контексті глобальних технологічних трендів. Глобальний сектор ІКТ та пов'язані з ним ринки програмного забезпечення (ПЗ), інформаційних послуг, товарів ІКТ зростають. Це яскраво ілюструють показники глобальних витрат на ІКТ, а також прогнозні показники (трлн дол. США): 2016 р. – 4,31; 2017 р. – 4,57; 2018 р. – 4,81; 2019 р. – 5,06; 2020 р. – 5,34; 2021 р. – 5,68 [1]. Окрім того, глобальний ринок послуг із розроблення програмного забезпечення також демонструє стабільне зростання, яке очікується й у майбутньому (млрд дол. США): 2015 р. – 630; 2017 р. – 931; 2018 р. – 987; 2019 р. – 1050; 2020 р. – 1088; 2021 р. – 1147 [2]. Сектор ІКТ характеризується високим рівнем глобалізації, що особливо стосується аутсорсинга, аутстафінга, краудфандінга, краудсорсинга, які розвинені у ньому. У секторі також спостерігається підвищення інноваційної активності в контексті глобальних технологічних трендів та, відповідно, активізація ДІ на глобальному рівні (табл. 1) [3; 4].

У рамках сучасних трендів існує багато прикладів активізації ДІ [5, с. 210–215; 6, с. 1073–1080; 7]: технології «розумного будинку»; технології смартфонів; операційні системи Android та iOS; цифрова медицина; штучний інтелект; Інтернет речей; робототехніка; обробка великих даних. У Четвертій промисловій революції завдання для ІКТ розширюються, що відкриває нові напрями для інновацій. Глобальні технологічні тренди також стимулюють технологічну конвергенцію у сфері ІКТ і, відповідно, інтенсифікацію ДІ.

В Україні формується доктринальна і законодавча база побудови ЦЕк, що буде розширювати роль сектору ІКТ у найближчі роки. Вітчизняний сектор ІКТ орієнтований, насамперед, на зовнішнього замовника і надання послуг, виконання робіт (аутсорсинг, аутстафінг), а не створення і просування власних продуктів на світовий та іноземні ринки. Внутрішній ринок не створює достатнього попиту для рентабельності великих проектів (прибутковими є окремі проекти в електро-

Таблиця 1

Показники, що характеризують активізацію процесів ДІ у сфері ІКТ у світі

	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Частка високотехнологічного експорту, %	20,0	20,6	20,7	20,8
Наукові та технічні статті в журналах, млн од.	2,29	2,38	2,46	2,55
Експорт товарів ІКТ, % загального експорту товарів	11,06	11,20	11,52	-
Експорт послуг ІКТ, % експорту послуг	8,81	9,16	10,43	-
Видання патентів в галузі ІКТ, тис	362,87	414,97	436,29	446,66
Кількість патентних заявок у сфері ІКТ сумарно по всіх групах країн (із високим рівнем доходу, з вищим середнім доходом, із нижчим середнім доходом, із низьким доходом)*				
Електрообладнання, електричні прилади, електроенергія	78776	94727	101395	100419
Аудіо- та відеотехніка	39042	43647	45438	46218
Телекомунікації	32371	32718	32320	33682
Цифровий зв'язок	59215	66187	69524	78562
Основні способи зв'язку	10288	11103	11161	10666
Обчислювальна техніка (комп'ютерні технології)	88217	102756	111205	113213
Інформаційні технології для управлінських цілей	9344	12293	14294	14909
Напівпровідники	45617	51535	50957	48989

Джерело: складено за даними [3; 4]

ній торгівлі). В Україні переважає «аутсорсингова», а не «продуктова» модель, що негативно впливатиме на подальший розвиток сектору ІКТ і нарощування позитивних його ефектів в економіці.

Для макроекономічного аналізу особливостей ІКТ-сектору України пропонується інтегрований науково-методичний підхід, що поєднує структурний та інституціональний аналіз, параметричні оцінки статистичних даних, що має стати вдосконаленням методології дослідження національної цифрової екосистеми. Аналіз сектору ІКТ включає декілька етапів.

1. *Характеристика загальної структури сектору ІКТ.* В Україні офіси мають 18 ІТ-сервісних провайдерів (The 2018 Global Outsourcing-100); представлено близько 20% компаній, які є світовими лідерами розроблення ПЗ для мобільних платформ. Виокремилася низка успішних «продуктових» компаній і стартапів, які привертають увагу міжнародних інвесторів та мають широку технологічну спеціалізацію, охоплюючи: мобільні додатки; соціальні мережі; SaaS; цифровий маркетинг; управління бізнес-процесами; онлайн-сервіси обміну цифрових валют на фіатні гроші; онлайн-редактори відео, зображень і анімації для соціальних мереж і вебконтенту; маркетплейси для онлайн-шопінгу; сервіси електронного документообігу, проведення торгів; онлайн-сервіси на основі штучного інтелекту для допомоги у написанні текстів англійською мовою, для цілодобового моніторингу стану здоров'я; освітні онлайн-платформи; hardware продакт-дизайн; мобільний банкінг, виробництво 3D-принтерів; послуги кібербезпеки; безпека і захист даних; блокчейн тощо.

2. *Характеристика спектру розроблюваних технологій.* У 2019 р. проводилися операції придбання компаній із такими технологіями: технологія Git-репозиторію, комп'ютерний зір, віртуальна і доповнена реальність, платформи для продажу на основі штучного інтелекту, Інтернет речей, технології «розумного будинку», фінансові технології, інтелектуальні системи безпеки, додаток для обміну миттєвими повідомленнями і відео, рішення для аналітики на основі штучного інтелекту, технології обробки великих даних, технології сканування сітківки, ПЗ для охорони здоров'я,

технології електронної торгівлі, технології управління рослинництвом, розроблення комп'ютерних ігор [8].

3. *Характеристика рівня зайнятості в секторі ІКТ.* В Україні зберігається великий людський потенціал для розвитку ІКТ-сектору. Чисельність зайнятих у сфері «інформація та телекомунікації» в останні роки зростає (тис осіб): 2014 р. – 284,8; 2015 р. – 272,9; 2016 р. – 275,2; 2017 р. – 274,1; 2018 р. – 280,3 [9]. Така ж тенденція спостерігалася і з кількістю зареєстрованих юридичних осіб з ІТ-КВЕДами у 2014–2018 рр. (тис): 2014 р. – 14,8; 2015 р. – 16,7; 2016 р. – 18,6; 2017 р. – 21,1; 2018 р. – 24,3 [20].

Структура зайнятості, а саме повна перевага розробників ПЗ (близько 185 тис), характерна для «аутсорсингової» моделі [10]. За «продуктової» моделі частка розробників ПЗ становила б приблизно 30%, а решта – інші фахівці та менеджери.

4. *Характеристика значення сектору ІКТ в економіці України.* Україна входить у двадцятку найбільших експортерів ІКТ-послуг у світі. Експорт комп'ютерних послуг за шість місяців поточного року виріс на третину, до 1,64 млрд дол. ІТ-індустрія входить у ТОП-3 за обсягом експорту послуг, що забезпечує стабільний приплив валюти у країну. Необхідно зазначити, що Україна імпортує значно більше товарів ІКТ, аніж експортує, що визначає необхідність запозичення технологій для внутрішнього виробництва. З 2013 р. спостерігається стабільне зростання вартості експорту ІТ-послуг України (млрд дол. США): у 2013 р. – 2; у 2014 р. – 2,4; у 2015 р. – 2,6; у 2016 р. – 3,1; у 2017 р. – 3,6; у 2018 р. – 4,5 [11]. За позитивного прогнозу передбачається зростання обсягів експорту ІКТ-послуг в Україні. Потрібно зауважити, що зростання експорту вартості експорту ІТ-послуг України може бути вищим за умови переходу від «аутсорсингової» до «продуктової» моделі ІКТ-бізнесу.

За даними Світового банку, Україна є нетто-імпортером товарів ІКТ і нетто-експортером (табл. 2).

5. *Масштаби підготовки фахівців у секторі ІКТ.* В Україні понад 150 університетів і коледжів займаються підготовкою фахівців для сектору ІКТ, а також діють десятки курсів. Кількість випускників (бака-

Таблиця 2

Експорт-імпорт товарів¹ і послуг² ІКТ у світі та Україні

	Роки						
	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Товари ІКТ (World Bank, UNCTAD)							
Експорт, млн дол. США	222	175	551	315	344	405	466
Частка в загальному обсязі експорту товарів, %	1,53	0,51	1,07	0,83	0,95	0,93	0,98
Імпорт, млн дол. США	349	1449	1940	1503	1915	2535	3314
Частка в загальному обсязі імпорту товарів, %	2,5	4,0	3,2	4,0	4,9	5,1	5,8
Послуги ІКТ (World Bank, UNCTAD)							
Експорт, млн дол. США	56	157	694	2066	2285	2741	3451
Частка в загальному обсязі експорту послуг, %	1,22	1,50	3,8	16,6	18,4	19,3	21,9
Імпорт, млн дол. США		196	332	604	473	489	590
Частка в загальному обсязі імпорту послуг, %		2,6	2,6	5,3	4,0	3,7	4,1
Інформаційні послуги³ ІКТ (Укрстат)							
Експорт послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг, млн дол. США	89,89	228,30	677,37	1585,57	1644,09	1760,79	2114,96
Імпорт послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг, млн дол. США	109,94	213,01	301,16	548,34	420,44	423,97	472,30

¹ Згідно з Гармонізованою системою 2012 р. (HS12), список товарів ІКТ складається з 93 товарів, у т. ч. комп'ютери і периферійне устаткування, комунікаційне обладнання, побутова електроніка, електронні компоненти та ін.

² ІКТ послуги, згідно з ISIC, включають: різні види телекомунікаційної діяльності, комп'ютерне програмування і консультації; обробку даних; вебпортали; ремонт комп'ютерів та засобів зв'язку тощо.

³ Інформаційні послуги включають у себе послуги інформаційних агентств (надання новин, фотографій та художніх статей у засобах масової інформації, послуги бази даних, прямі підписки на газети і періодичні видання, інші послуги з надання онлайн-контенту, а також бібліотечні служби та послуги архівування.

Джерело: складено за даними [9; 11; 14]

лаври, спеціалісти, магістри) українських ЗВО за спеціальностями, пов'язаними з ІКТ (тис осіб): 2015 р. – 21; 2016 р. – 24,7; 2017 р. – 27; 2018 р. – 23 [12].

6. *Форми кооперації у секторі ІКТ.* В українському ІКТ-секторі функціонують такі структури: хаби з розроблення ПЗ (Львів, Київ, Черкаси, Вінниця, Одеса, Запоріжжя, Дніпро, Харків); ІТ-кластери (Lviv IT Cluster, Kharkiv IT Cluster, Kyiv IT Cluster, Odesa IT Cluster, IT Dnipro Community тощо); секторальні спільноти (Kyiv Outsourcing Forum, Mobile Beach Conference Odesa, Data Science UA тощо). Створення нових типів таких структур дасть змогу постійно підвищувати їхню якість, зокрема необхідно створювати нові типи кластерів, що об'єднують різні освітні установи та інжинірингові лабораторії.

7. *Інноваційна інфраструктура у секторі ІКТ.* В Україні виділилася низка активно діючих інкубаторів та акселераторів бізнесу (Radar Tech, Conserpter, IoT Hub Accelerator тощо). Діяльність технологічних наукових парків, регіональних інноваційних центрів, центрів трансферу технологій характеризується малими масштабами і низькою ефективністю. Інноваційна інфраструктура у цілому перебуває на стадії формування, слабо виконує свої функції, незбалансована, не покриває всіх стадій інноваційного процесу.

8. *Венчурні інвестиції.* В Україні збільшується кількість вітчизняних і зарубіжних венчурних фондів. Обсяг венчурних інвестицій в Україні стабільно зростає (рис. 2), але венчурний капітал недостатньо орієнтований на підтримку інноваційних проєктів. Більша частина венчурного капіталу в останні роки спрямовується до сектору ІКТ. Венчурні та прямі інвестиції в українські технології у 2014–2018 рр. становили (млн дол. США): 2014 р. – 42; 2015 р. – 146; 2016 р. – 80; 2017 р. – 265; 2018 р. – 323; 2019 р. – 544 [13]. Спо-

стерігається зростання кількості інвестиційних угод (2013 р. – 76 од., 2014 р. – 88 од., 2015 р. – 69 од., 2016 р. – 78 од., 2017 р. – 89 од., 2018 р. – 115 од., 2019 р. – 111 од.) та обсягу інвестицій стартапи (2013 р. – 97 млн дол. США, 2014 р. – 82 млн дол. США, 2015 р. – 146 млн дол. США, 2016 р. – 80 млн дол. США, 2017 р. – 258,6 млн дол. США, 2018 р. – 336,9 млн дол. США, 2019 р. – 509,9 млн дол. США) [13].

9. *Аналіз рівня доступу до ІКТ та їх використання.* Зростає кількість підприємств, які мають фахівців у сфері ІКТ, використовують ширококутний та мобільний Інтернет, мають вебсайти, соціальні медіа, використовують хмарні обчислення тощо.

Таким чином, в Україні сформувалася досить потужна національна цифрова екосистема, але її продукт можна віднести до низького ступеню «переділу». Процес переходу від «аутсорсингової» до «продуктової» моделі йде повільно.

Характеристика процесів ДІ на основі запропонованого науково-методичного підходу вимагає також окремого аналізу параметрів ДІ в секторі ІКТ. Даний аналіз охоплює низку етапів:

1. *Аналіз показників інноваційної активності в економіці.* Незважаючи на загальний занепад високотехнологічного сектору і зниження його масштабів, він створює велику частку валової доданої вартості (близько 38,6%), а рівень інноваційної активності підприємств становив 44,4% [7]. Кількість підприємств в Україні, що займалися інноваційною діяльністю (од.): 2010 р. – 1 462; 2015 р. – 824; 2017 р. – 759; 2018 р. – 777; кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації (од.): 2010 р. – 1 217; 2015 р. – 723; 2017 р. – 672; 2018 р. – 739; кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію (од.): 2010 р. – 964; 2015 р. – 570; 2017 р. – 450; 2018 р. – 674 [9].

2. *Аналіз показників інноваційної активності в секторі ІКТ.* На основі даних [9] за 2014–2018 рр. кількість інноваційно активних підприємств збільшилася, у тому числі підприємств із продуктивними інноваціями, проте кількість підприємств із процесними інноваціями зменшилася. За видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» за досліджуваний період збільшилася частка підприємств, які були залучені до інноваційного співробітництва, що є непрямом ознакою процесів ДІ. Кількість підприємств із продуктивними інноваціями зростає: 2014–2016 рр. – 27; 2016–2018 рр. – 52; кількість підприємств із процесними інноваціями скоротилася: 2014–2016 рр. – 103; 2016–2018 рр. – 63. Кількість підприємств із технологічними інноваціями, що впроваджували організаційні та/або маркетингові інновації, зменшилася: 2014–2016 рр. – 164; 2016–2018 рр. – 134 [9].

3. *Аналіз показників створення та трансферу технологій в економіці.* «Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки» є одним із пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня в Україні. Офіційні звіти демонструють зростання кількості створення ІКТ, нових для України (принципово нових – зниження), але падіння рівня їх використання [14].

4. *Аналіз показників патентування.* За даними Укрстату, в Україні не спостерігається стійкого зростання кількості заявок і отримання патентів на винаходи, корисні моделі і промислові зразки [9]. Відповідні дані WIPO [4] свідчать про те, що ступінь включення України до міжнародних процесів ДІ в частині патентування знижується. Частка патентів у сферах, пов'язаних з ІКТ, зберігається на рівні близько 10%; за категорією «Обчислювальна техніка» відсутня тенденція до збільшення (табл. 3) [3].

5. *Аналіз показників наукових публікацій.* Офіційні дані наукометричної бази Scopus свідчать про те, що показники міжнародних наукових публікацій і цитування України в галузі знань «Комп'ютерні науки» зростають. Наприклад, кількість публікацій становила (од.): у 2015 р. – 1 219; у 2017 р. – 2 574; у 2019 р. – 3 496 [15].

Низький рівень інноваційної активності в економіці та секторі ІКТ підвищує значущість запозичення.

Основними проблемами та обмеженнями розвитку ДІ в секторі ІКТ є: інституціональні та політичні (суперечливість державної політики, нестабільність, низький рівень державної підтримки, несприятливі неформальні інститути); соціальні (низька мотивація, високий рівень опору, незбалансованість людського і технологічного розвитку, низький рівень інноваційної та підприємницької культури); економічні (низький рівень доходів і кінцевого попиту на інновації, низький рівень сприйняття нових технологій бізнесом, невеликі стимули до інноваційної діяльності, низький рівень інвестицій в інновації); функціональні і модельні (залежність від імпорту технологій, орієнтація НДДКР на зовнішнє замовлення, слабкий інноваційний потенціал, відсутність досвіду імітації, невідпрацьованість механізмів трансферу технологій); структурні (зменшення параметрів високотехнологічних галузей, недостатня роль університетів, нерозвиненість прошарку малих і середніх підприємств); комунікаційні (нерозвиненість комунікації, партнерства і співробітництва, охоплюючи науку і виробництво, різні види бізнесу); технічні (низький рівень розвитку інформаційної інфраструктури, низький рівень широкосмугового доступу в Інтернет).

Основними детермінантами розвитку процесів ДІ в секторі ІКТ є: формування інноваційної інфраструктури, зокрема спеціальної (для ДІ); доступ до інвестиційного капіталу, включаючи венчурний; співробітництво великих, середніх і малих підприємств; співпраця науки і виробництва; інститути, що забезпечують процеси ДІ; державне регулювання та підтримка.

У рамках подальшого вироблення рішень стосовно забезпечення розвитку ДІ в секторі ІКТ в Україні був проведений аналіз досвіду стартапів, які досягли успіху на світовому ринку, та перспективних стартапів (GitLab, Grammarly, JiJi.ng, Allset, Promo-Republic, Uatag тощо). На основі цього можна зробити висновок про необхідність нарощування інноваційного потенціалу, вдосконалення внутрішніх умов, а головне – створення глобальних підходів маркетингу на основі внутрішньої підтримки.

Із метою представлення досвіду забезпечення ДІ основну увагу було приділено розвитку проектів

Таблиця 3

Розподіл патентів українських винахідників по галузях високих технологій, пов'язаних з ІКТ

	Роки					
	2010	2013	2015	2016	2017	2018
Видано патентів (резиденти), од. у т. ч.:	2034	1744	1516	1277	1224	1203
Видача патентів в галузі ІКТ (резиденти), у т. ч.:	234	182	114	120	119	120
Частка, у %	11,50	10,44	7,52	9,40	9,72	9,98
Електрообладнання, електричні прилади, електроенергія	111	98	44	65	56	51
Аудіо- та відеотехніка	7	5	4	3	9	5
Телекомунікації	30	17	11	13	8	8
Цифровий зв'язок	7	4	5	6	1	3
Основні способи зв'язку	30	19	8	5	8	19
Обчислювальна техніка (комп'ютерні технології)	27	27	32	21	28	29
Інформаційні технології для управлінських цілей	1	3	1	1	1	1
Напівпровідники	21	9	9	6	8	4

Джерело: складено за даними [4]

Noosphere, які створюють і поширюють великі інновації та мають глобальний успіх. Групу підприємств і проєктів в Україні підтримує Асоціація «Ноосфера» – громадська некомерційна організація, яка популяризує науку, підтримку НДДКР, співробітництво й обмін знаннями, взаємодію науки і бізнесу, просування інновацій, а отже, проводить активну діяльність, спрямовану на забезпечення циркуляції знань і ДІ, розвиває співробітництво наукових установ і бізнесу в Україні та за кордоном. Одним зі структурних елементів Noosphere є інвестиційний фонд Noosphere Venture Partners LP (Noosphere Ventures), у рамках якого здійснюється інвестування проєктів, пов'язаних із космічними і супутниковими технологіями, фінансовими технологіями, соціальними мережами, електронною комерцією, рекламою і маркетингом, соціальними та мобільними іграми, великими даними й аналітикою, web & mobile development [16].

У ході дослідження проаналізовано досвід у сфері ДІ космічних компаній, пов'язаних із Noosphere – EOS Data Analytics та Firefly Aerospace, які мають представництва і центри НДДКР в Україні. EOS Data Analytics розробляє інструменти управління й аналізу даних, пов'язані з геоінформаційними системами. Firefly Aerospace орієнтована на розроблення ракети-носія для запуску супутників у космос. Аналіз досвіду цих компаній довів: доцільність міжнародного співробітництва, транснаціоналізації НДДКР, породжуючи взаємопов'язані процеси ДІ; необхідність тісного співробітництва у сфері маркетингу з бізнесом, органами влади; застосування розширеної моделі просування інновацій. Наслідком інтенсивної ДІ у компаніях EOS Data Analytics та Firefly Aerospace є глобальний маркетинг інновацій, ключовими чинниками якого є фінансові, інтелектуальні, трудові ресурси, а також соціальні, комунікаційні, партнерські, організаційні та управлінські чинники.

У реалізації проєктів Noosphere важливу роль виконують Noosphere Engineering Schools (NES) – спільний проєкт Асоціації «Ноосфера» і низки провідних університетів України. Складниками ролі NES у розвитку процесів ДІ в секторі ІКТ є: навчання студентів із поширенням нових знань і навичок; формування технологічних компетенцій для користування новими ІКТ; розроблення інновацій та просування їх на ринок, забезпечуючи розширення їх використання всередині кластера проєктів Noosphere; формування нових каналів комерціалізації інновацій через пряме інвестування, виведення стартапів на ринок; забезпечення взаємодії науки і бізнесу, встановлення зв'язків; сприяння співробітництву університетів із бізнесом, практичній реалізації розробок; створення механізмів взаємодії галузевих асоціацій, бізнес-інкубаторів навколо практичного використання ІКТ. В Україні функціонує вісім NES: сім – на базі університетів (два – у Дніпровському національному університеті ім. Олесь Гончара) і один – на базі Інституту космічних досліджень [17]. Способи, які компанії та проєкти групи Noosphere використовують для отримання і просування технологій, наведено в табл. 4.

На підставі вивчення досвіду групи проєктів Noosphere можна виділити такі висновки щодо забезпечення ДІ: 1 – пропонується розглядати диффузіонізм як частину інноваційного процесу; 2 – у сфері розробки інновацій проглядається кластерна форма інтеграції, охоплюючи НДДКР і освіту на базі інжинірингових шкіл; 3 – формується технологічна інноваційна система, яка забезпечує синергію і знижує ризики за рахунок підготовки фахівців.

У національній цифровій екосистемі України ДІ необхідно розглядати різні рівні побудови ЦЕк, включаючи галузевий і регіональний. Оцінка параметрів використання ІКТ для аналізу цифрового розриву і розвитку ЦЕк по галузях/регіонах передбачає пошук

Таблиця 4

Способи, якими компанії та проєкти групи Noosphere отримують і просувають технології

Спосіб	Характеристика
1. Отримання технологій	
1.1. Власні НДДКР	проведення орієнтованих НДДКР на базі спільних підрозділів, включаючи відтворення чужих досягнень; транснаціоналізація НДДКР, об'єднання центрів НДДКР в Україні та США, формування спільних дослідницьких партнерств та інноваційних мереж
1.2. Придбання технологій	придбання виробничого обладнання для створення ракет і супутників; використання спеціального ПЗ для обробки знімків у партнерстві
1.3. Підготовка спеціалістів	окрім традиційного залучення талантів, забезпечення спеціальної підготовки фахівців на базі NES і підтримка програм освіти в університетах; самостійне формування компетенцій
1.4. Прямі інвестиції	придбання компаній та інтелектуальних активів для отримання технологій та інтелектуальної власності для сприяння трансферу технологій у стратегічних індустріях
1.5. Венчурні інвестиції	фінансування таргетованих технологічних стартапів, які зайняті космічними розробками
2. Просування технологій	
2.1. Маркетинг інновацій	просування декількох суміжних інновацій у взаємодії; охоплення декількох галузевих вертикалей; комплексний маркетинг, заснований на співпраці з бізнесом і органами влади
2.2. Партнерство	співпраця для використання ПЗ, отримання даних
2.3. Співпраця з органами влади	співпраця для отримання даних, представлення технологічних можливостей, удосконалення інституціональних умов, отримання інфраструктури; участь у державних програмах НДДКР
2.4. Співпраця зі споживачами	взаємодії для доопрацювання продукту і формування більш досконалої ціннісної пропозиції, у т. ч. на індивідуальній основі
2.5. Просування інновацій NES	ініціювання ідей, формування команд, підготовка фахівців для розроблення нових технологій

Джерело: розробка авторів

закономірностей в емпіричних даних виходячи з можливої подібності об'єктів. Якщо сукупність об'єктів вдається об'єктивно розділити на кластери, то відмінності між цими групами дадуть змогу визначити ті параметри, які найбільш значимі для їх розподілу. Це досягається за рахунок поєднання кластерно-класифікаційного аналізу. Для кластеризації галузей економіки та регіонів України був вибраний алгоритм k-means (метрика – Евклідова відстань). Кластеризація проводилася із застосуванням сервісів для аналізу даних, що представлені на порталі Science Hunter [18]. Набір даних сформований на основі офіційних статистичних даних [9; 19]. Для класифікаційної обробки з метою виділення ключових факторів буде використано метод «дерева рішень», який дає змогу кількісно оцінити внесок, як окремих параметрів, так і довільних груп показників та визначити відмінності знайдених кластерів (класів).

Вихідними даними для кластеризації галузей економіки України є такі показники використання ІКТ: кількість підприємств, які використовували комп'ютери, од.; частка підприємств, які використовували комп'ютери, у % до загальної кількості підприємств; частка середньої кількості працівників, які використовували комп'ютер, у % до загальної кількості найманих працівників; кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, од.; частка підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, у % до загальної кількості підприємств; частка середньої кількості працівників, які використовували комп'ютери з доступом до мережі Інтернет, у % до загальної кількості працівників підприємств; кількість підприємств, що використовували локальну комп'ютерну мережу (LAN), од.; кількість підприємств, що мали мережу Інтранет, од.; кількість підприємств, що мали мережу Екстранет, од.; кількість підприємств, які мали фахівців у сфері ІКТ, усього, од.; кількість підприємств, які проводили навчання у сфері ІКТ для фахівців, од.; кількість підприємств, які проводили навчання у сфері ІКТ для інших співробітників, од.; кількість підприємств, які використовували фіксований широкопasmовий доступ до мережі Інтернет; кількість підприємств, що мали вебсайт, од.; кількість підприємств, що купували послуги хмарних обчислень упродовж року; кількість підприємств, що проводили аналіз «великих даних», за джерелами «великих даних»; кількість підприємств, що здійснювали 3D-друк; кількість підприємств, що отримували замовлення через мережу Інтернет на продаж товарів або послуг, у % до загальної кількості підприємств.

Вихідні дані для кластеризації регіонів України включають такі показники використання ІКТ: обсяг реалізованих послуг за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації», млн грн; обсяг реалізованих послуг за видом економічної діяльності «комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг», млн грн; обсяг реалізованих Інтернет-послуг, млн грн, із них фіксований (дротовий) широкопasmовий доступ, млн грн; обсяг послуг із рухомого (мобільного) зв'язку, млн грн; зайняте населення за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації», тис осіб; кількість юридичних осіб за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації», тис осіб; кількість фізичних осіб – підприємців за видом економічної діяльності «Інформація

та телекомунікації», тис осіб; підприємства за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації», які одержали прибуток, у % до загальної кількості підприємств; капітальні інвестиції за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації», % до загального обсягу інвестицій по регіону; абоненти Інтернет, тис осіб; абоненти Інтернет із наданням широкопasmового доступу, тис осіб; рівень рентабельності підприємств за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації», %.

У результаті кластеризації галузей економіки України їх поділено на три кластери (класи), а на основі класифікації виділено чотири показники, які є ключовими у визначенні позицій галузей у загальній градації (табл. 5).

Результати демонструють великий цифровий розрив між галузями. За середніми показниками галузі кластерів II і III значно відстають від середнього рівня галузей кластера I. Виділені за результатами класифікації чотири показники як ключові для розподілу відображають причини розриву, що підтверджується параметричним аналізом (max, hm, min). Результати свідчать, що важливий не просто доступ до Інтернету, а і його якість. Табл. 4 формує параметричну карту управління становленням ЦЕк по галузях на принципах конвергенції, а також карту ДІ. Розвиток процесів ДІ ІКТ має бути сфокусований на відібраних чотирьох ключових показниках поділу галузей. Це забезпечить найбільш ефективний прогрес галузей кластерів II і III для скорочення цифрового розриву. Це визначає спектр дій держави щодо активізації ДІ. Контекстом для цього повинна стати всеохоплююча модернізація, яка б полягала в побудові нової виробничої системи, що сприяло б нарощуванню експортного потенціалу.

Кластеризація регіонів дала змогу розділити їх також на три кластери: регіони-лідери, регіони-послідовники і регіони-аутсайтери. На основі класифікації були виділені чотири показники, які максимально розрізняють усі отримані кластери (табл. 6).

Результати демонструють досить істотний цифровий розрив між регіонами. Місто Київ (регіон-лідер) через абсолютну перевагу за всіма показниками утворив окремий кластер, тому що є центром зосередження ІКТ. Кластер II охоплює Дніпропетровську, Донецьку, Львівську, Одеську та Харківську області. Це, перш за все, найбільші промислові області, де в обласних центрах зосереджені ІКТ-бізнес і освіта. Кластер III утворений більшістю решти галузей, які явно утворюють велику периферію. Отримані результати можуть бути представлені як параметрична карта для управління становленням ЦЕк у регіонах на принципах конвергенції та подолання цифрового розриву між регіонами. Необхідним є врахування специфічних регіональних проблем переходу до ЦЕк. Скорочення цифрового розриву за рахунок міжрегіональної ДІ вимагає механізмів міжрегіонального співробітництва, співпраці науки і промисловості (бізнесу), технологічних платформ, а також відповідних національних проєктів.

Щодо переходу ІКТ-сектору від «аутсорсингової» до «продуктової» моделі ІКТ-бізнесу, то необхідно є, перш за все, державна підтримка імітації та маркетингу. Підтримка процесів ДІ в секторі ІКТ для України має включати такі етапи: етап I «Створення технології» (вибір технологій для імітації; орієнтовані НДДКР, у т. ч. кооперативні (наука – бізнес); перевірка результатів;

Таблиця 5

Результати кластерно-класифікаційного аналізу показників використання ІКТ у галузях економіки України

	Частка підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, у % до загальної кількості підприємств	Кількість підприємств, що використовували локальну комп'ютерну мережу (LAN), од.	Кількість підприємств, що мали мережу Інtranет, од.	Кількість підприємств, які використовували фіксований широкопasmовий доступ до мережі Інтернет
Інформаційність	94,44	88,89	88,89	88,89
Кластер I – Галузі, що лідирують у показниках використання ІКТ				
1. Переробна промисловість	89,5	6584	7408	7760
5. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	86,1	6986	7431	7829
<i>max</i>	89,5	6986	7431	7829
<i>hm</i>	87,77	6779,05	7419,48	7794,35
<i>min</i>	86,1	6584	7408	7760
Кластер II – Галузі, що демонструють середні показники використання ІКТ				
4. Будівництво	83,9	2502	3111	3242
6. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	87,9	1993	2324	2355
8. Інформація та телекомунікації	89,2	1503	1394	1612
9. Операції з нерухомим майном	86,3	1519	1745	1831
10. Професійна, наукова та технічна діяльність	87,2	1869	1864	2032
11. Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	78,2	1513	1947	1987
<i>max</i>	89,2	2502	3111	3242
<i>hm</i>	85,29	1753,83	1940,33	2072,56
<i>min</i>	78,2	1503	1394	1612
Кластер III – Галузі, що відстають за показниками використання ІКТ				
2. Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	92,3	456	501	537
3. Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	92,4	623	763	762
7. Тимчасове розміщення й організація харчування	77,2	689	858	864
12. Ремонт комп'ютерів і обладнання зв'язку	86,6	50	42	51
<i>max</i>	92,4	689	858	864
<i>hm</i>	86,66	158,42	141,43	167,09
<i>min</i>	77,2	50	42	51

Джерело: розраховано авторами

експертиза; випробування; доробка; вироблення компетенцій); етап 2 «Адаптація технології» (вибір найкращого зразка; оцінка і зниження ризиків; поширення компетенцій; пілотні запуски ІКТ або виробництва; коригування в реальних умовах); етап 3 «Упровадження технології» (вибір найкращого зразка; оцінка і зниження ризиків; поширення компетенцій; пілотні запуски ІКТ або виробництва; коригування в реальних умовах). На кожному з етапів мають ураховуватися специфічні проблеми галузей/регіонів, а також здійснюватися державне регулювання та підтримка, які особливо важливі, підпорядковуючи процеси глобальним економічним, соціальним трендам. Доцільним убачається забезпечення безперервної підтримки процесів ДІ. Особлива увага повинна приділятися новим галузям, підгалузям і технологічним напрямкам, провайдерами яких можуть бути малі та середні підприємства.

Висновки. Визначальне значення для ДІ має різноманітне партнерство та співробітництво у сфері інновацій, включаючи їх розроблення, упровадження, просування на ринок. Таким чином, охоплюється інноваційна, науково-технічна, освітня, комерційна діяльність. Розвиток процесів ДІ в секторі ІКТ для подолання цифрового розриву в галузевому і регіональному аспектах вимагає активізації державного стимулювання і прямої державної підтримки, охоплюючи питання фінансування. Апробація результатів кластерно-класифікаційного аналізу галузей і регіонів України показала, що запропоновані методи формують ефективний підхід до пошуку шляхів подолання цифрового розриву і параметричного управління становленням ЦЕк. У подальшому це може бути використано для оцінки наслідків ДІ, чому передбачається присвятити наступні дослідження.

Таблиця 6

Результати кластерно-класифікаційного аналізу показників використання ІКТ у регіонах України

	Обсяг послуг з рухомого (мобільного) зв'язку, млн грн	Зайняте населення за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації», тис осіб	Кількість фізичних осіб – підприємців за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації», тис осіб	Абоненти Інтернет із наданням ширококосмугового доступу, тис
Інформативність	89,58	91,67	89,58	95,80
Кластер I – регіон-лідер				
25. м. Київ	8812,0	93,7	32443,0	3283,1
Кластер II – регіони-послідовники				
3. Дніпропетровська	2383,0	26,1	12931,0	1746,2
4. Донецька	3811,9	9,0	5699,0	1788,4
12. Львівська	1623,7	17,9	12572,0	1588,4
14. Одеська	2053,1	15,1	8813,0	2610,0
19. Харківська	2469,8	25,5	17683,0	1522,9
<i>max</i>	<i>3811,9</i>	<i>26,1</i>	<i>17683</i>	<i>2610</i>
<i>hm</i>	<i>2283,30</i>	<i>16,09</i>	<i>9952,92</i>	<i>1784,96</i>
<i>min</i>	<i>1623,7</i>	<i>9</i>	<i>5699</i>	<i>1522,9</i>
Кластер III – регіони-аутсайтери				
1. Вінницька	920,5	6,3	5272,0	929,4
2. Волинська	721,2	2,8	1648,0	558,7
5. Житомирська	757,5	7,7	2815,0	669,1
6. Закарпатська	907,2	3,0	2138,0	575,6
7. Запорізька	1332,2	8,6	5102,0	855,5
8. Івано-Франківська	872,5	3,5	2380,0	651,7
9. Київська	1256,8	14,7	7677,0	1146,4
10. Кіровоградська	703,3	4,0	1733,0	459,1
11. Луганська	1815,8	2,1	3390,0	907,5
13. Миколаївська	919,1	3,3	5196,0	768,4
15. Полтавська	1164,4	5,1	2955,0	735,1
16. Рівненська	675,7	5,1	1900,0	579,1
17. Сумська	863,0	4,4	2097,0	539,4
18. Тернопільська	588,8	3,2	1696,0	505,8
20. Херсонська	930,2	3,4	2643,0	524,6
21. Хмельницька	677,7	3,6	2200,0	641,4
22. Черкаська	811,0	4,6	3303,0	667,9
23. Чернівецька	683,2	3,3	2230,0	416,2
24. Чернігівська	767,5	4,3	2234,0	642,8
<i>max</i>	<i>1815,8</i>	<i>14,7</i>	<i>7677</i>	<i>1146,4</i>
<i>hm</i>	<i>848,42</i>	<i>4,01</i>	<i>2569,90</i>	<i>631,36</i>
<i>min</i>	<i>588,8</i>	<i>2,1</i>	<i>1648</i>	<i>416,2</i>

Джерело: розраховано авторами

Список використаних джерел:

1. Статистичний портал Statista. Statista, Inc, 2020. URL: Statista.com (дата звернення: 05.08.2020).
2. International Data Corporation (IDC). IDC, 2020. URL: idc.com (дата звернення: 09.08.2020).
3. World Bank open data. The World Bank Group, 2020. URL: <https://data.worldbank.org/> (дата звернення: 01.08.2020).
4. Intellectual Property Statistics. WIPO, 2020. URL: <https://www.wipo.int/ipstats/en/> (дата звернення: 05.08.2020).
5. Allen J. Information systems as technological innovation. *Information Technology & People*. 2000. Vol. 13. № 3. P. 210–221. URL: <https://doi.org/10.1108/09593840010377644> (дата звернення: 25.07.2020).
6. The influence of acceptance and adoption drivers on smart home usage / M. Hubert et al. *European Journal of Marketing*. 2019. Vol. 53. № 6. P. 1073–1098. URL: <https://doi.org/10.1108/EJM-12-2016-0794> (дата звернення: 20.08.2020).
7. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році : аналітична довідка. Київ : УкрІНТЕІ, 2019. 80 с.
8. Novorukha O. Tech ecosystem guide to Ukraine 2019. UNIT.City, Western NIS Enterprise Fund, 2019. URL: https://data.unit.city/tech-guide/Tech_Ecosystem_Guide_To_Ukraine_Ua.pdf (дата звернення: 20.08.2020).
9. Державна служба статистики України / Держстат України, 2020. URL: <https://ukrstat.org> (дата звернення: 22.08.2020).
10. Некрасов В. Украина в ловушке «сырьевого» IT-аутсорсинга: как найти выход *Экономическая правда*. 2016. URL: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2016/10/13/607905> (дата звернення: 15.06.2020).

11. UNCTADSTAT. United Nations Conference on Trade and Development, 2020. URL: <https://unctadstat.unctad.org> (дата звернення: 17.07.2020).
12. IT Ukraine Association. Київ, 2020. URL: <https://itukraine.org.ua> (дата звернення: 15.07.2020).
13. Українська асоціація венчурного капіталу та приватного капіталу (UVCA). Київ, 2020. URL: <http://uvca.eu/en/news/investments-into-ukrainian-startups-in-2019-overview> (дата звернення: 18.07.2020).
14. Аналітична довідка щодо напрямів використання коштів, одержаних у результаті трансферу технологій, створених за рахунок коштів державного бюджету. Київ : Міністерство освіти і науки України, 2019. 14 с. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/05/03/dovidka052019.pdf> (дата звернення: 05.08.2020).
15. Scimago Journal & Country Rank. Scimago Lab, Data Source: Scopus®, 2020. URL: <https://www.scimagojr.com/> (дата звернення: 20.06.2020).
16. Noosphere venture partners LP. URL: <https://noosphereventures.com> (дата звернення: 13.08.2020).
17. Association Noosphere. URL: <https://noosphereglobal.com/> (дата звернення: 13.08.2020).
18. Science Hunter. URL: <http://sciencehunter.net> (дата звернення: 17.07.2020).
19. Статистика щодо юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців в Україні. Платформа ефективного регулювання PRO / Міністерство економічного розвитку та торгівлі, 2020. URL: <https://regulation.gov.ua/catalogue/indexes/map> (дата звернення: 05.07.2020).
20. Шелест О., Кутовий Я., Самоходський І. Розвиток української IT-індустрії. Аналітичний звіт. Київ : IT Ukraine, Офіс ефективного регулювання (BRDO). 2018. URL: https://ko.com.ua/files/u125/Ukrainian_IT_Industry_Report_UKR.pdf (дата звернення: 18.07.2020).

References:

1. Statista – The Statistics Portal (2020). Statista, Inc. Available at: [statista.com](https://www.statista.com)
2. International Data Corporation (IDC) (2020). IDC. Available at: [idc.com](https://www.idc.com)
3. World Bank open data (2020). The World Bank Group. Available at: <https://data.worldbank.org>
4. Intellectual Property Statistics (2020). WIPO. Available at: <https://www.wipo.int/ipstats/en>
5. Allen J. (2000). Information systems as technological innovation. *Information Technology & People*, vol. 13, no. 3, pp. 210–221. Available at: <https://doi.org/10.1108/09593840010377644>
6. Hubert M., Blut M., Brock C., Zhang R.W., Koch V., Riedl R. (2019) The influence of acceptance and adoption drivers on smart home usage. *European Journal of Marketing*, vol. 53, no. 6, pp. 1073–1098. Available at: <https://doi.org/10.1108/EJM-12-2016-0794>.
7. Pysarenko T.V., Kvasha T.K. (ed.) (2019). *Stan innovatsiynoi diyal'nosti ta diyal'nosti u sferi transferu tekhnologiy v Ukrayini u 2018 rotsi: analitychna dovidka* [The state of innovation activity and activity in technology transfer field in Ukraine in 2018: analytical report]. Kyiv: UkrINTEI. (in Ukrainian)
8. Hovorukha O. (2019). Tech ecosystem guide to Ukraine 2019. UNIT.City, Western NIS Enterprise Fund. Available at: https://data.unit.city/tech-guide/Tech_Ecosystem_Guide_To_Ukraine_Ua.pdf
9. State Statistics Service of Ukraine (2020). Derzhstat Ukrayiny. Available at: <https://ukrstat.org>
10. Nekrasov V. (2016). Ukraina v lovushke «syr'yevogo» IT-outsorsinga: kak nayti vykhod [Ukraine is trapped in IT outsourcing «craw»: how to find a way out]. *The Economic Truth*. Available at: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2016/10/13/607905>
11. UNCTADSTAT (2020). United Nations Conference on Trade and Development. Available at: <https://unctadstat.unctad.org>
12. IT Ukraine Association (2020). Available at: <https://itukraine.org.ua>
13. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Association (UVCA) (2020). Available at: <http://uvca.eu/en/news/investments-into-ukrainian-startups-in-2019-overview>
14. Ministry of Education and Science of Ukraine (2019). *Analitychna dovidka shchodo napryamiv vykorystannya koshtiv, oderyanykh u rezul'tati transferu tekhnologiy, stvorenykh za rakhunok koshtiv derzhavnoho byudzhetu* [Analytical report on the areas of funds using received as a result of created technology transfer at the state budget expense]. Kyiv: Ministry of Education and Science of Ukraine. Available at: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/05/03/dovidka052019.pdf>
15. Scimago Journal & Country Rank (2020). Scimago Lab, Data Source: Scopus®. Available at: <https://www.scimagojr.com>
16. NOOSPHERE VENTURE PARTNERS LP (2020). Available at: <https://noosphereventures.com>
17. Association Noosphere (2020). Available at: <https://noosphereglobal.com>
18. Science Hunter (2020). Available at: <http://sciencehunter.net>
19. Ministry of Economic Development and Trade (2020). *Statystyka shchodo yurydychnykh osib i fizychnykh osib-pidpryyemtsiv v Ukrayini* [Statistics on legal entities and self-employed persons in Ukraine]. Platforma efektyvnoho rehulyuvannya PRO [Effective regulation platform PRO]. Ministry of Economic Development and Trade. Available at: <https://regulation.gov.ua/catalogue/indexes/map>
20. Shelest O., Kutovyi Ya., Samokhodskiy I. (2018). *Rozvytok ukrayins'koyi IT-industriyi. Analitychnyy zvit* [Development of the Ukrainian IT industry. Analytical report]. Kyiv: IT Ukraine Association, Better Regulation Delivery Office (BRDO). Available at: https://ko.com.ua/files/u125/Ukrainian_IT_Industry_Report_UKR.pdf

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.334.01

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-6>**Калініченко Л. Л.**доктор економічних наук, професор,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9847-8448>**Зіненко К. А.**аспірант,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7720-9916>**Kalinichenko Lyudmila, Zinenko Konstantin**

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

СТЕЙКХОЛДЕРИ ЯК ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено існуючі наукові підходи до розуміння суті поняття «стейкхолдери», визначено необхідність ідентифікації та групування зацікавлених сторін підприємства будівельної галузі з урахуванням їх інтересів, взаємодії та врахуванням галузевої специфіки й індивідуальних особливостей підприємства. Проведено дослідження напрацювань науковців щодо класифікації стейкхолдерів підприємства та виділено основні групи ознак за якими можна класифікувати стейкхолдерів будівельного підприємства. Враховуючи галузеві особливості будівельного підприємства, вплив на економічну безпеку підприємства зацікавлених сторін, запропоновано виділяти групи стейкхолдерів на основі класифікації їх за відношенням до зовнішнього та внутрішнього середовища. Серед них виділено групи найбільш важливих, впливових, чий інтереси варто враховувати під час ведення бізнесу. Серед стейкхолдерів зовнішнього середовища будівельного підприємства визначено наступні основні групи зацікавлених сторін: споживачі (замовники); постачальники; держава; фінансові організації; конкуренти. Стейкхолдерами внутрішнього середовища визначено працівників й власників підприємства. Наведено класифікацію інтересів та чинників впливу на економічну безпеку підприємства, визначено характер впливу чинників за групами стейкхолдерів – корисний (можливості) й дестабілізуючий (загрози).

Ключові слова: стейкхолдери, будівельне підприємство, економічна безпека, інтереси, чинники впливу.

STAKEHOLDERS AS FACTORS THAT INFLUENCE THE ECONOMIC SECURITY OF A CONSTRUCTION COMPANY

The existing scientific approaches to understanding the essence of the concept "stakeholders" are researched in this work. Stakeholders of construction companies are defined, for the most part, as in other industries, in terms of the traditional approach to stakeholder theory: as individuals or organizations that either affect the end result of the enterprise or are exposed to its influence. The importance of identification and grouping the parties concerned about the construction industry was established taking into account their interests, interaction, the particularities of the industry and individual characteristics of the enterprise. This article provides a study of scientific papers and developments concerning the classification of enterprise stakeholders. The authors identified the main groups of features by which you can classify the stakeholders of the construction company. Considering the industry particularities of the construction company and the influence of stakeholders on the economic security of the enterprise, it has been proposed to distinguish the groups of stakeholders based on their classification in relation to the external and internal environment. Among them there are groups of the most important, influential stakeholders, whose interests should be taken into account in running the business. Among the stakeholders of the external environment of the construction company the following main groups of concerned parties are identified: consumers (customers); suppliers; state; financial organizations; competitors. The employees and owners of the enterprise are distinguished as stakeholders of the internal environment. The classification of interests and factors that influence the economic security of the enterprise is given here, and the nature of their influence by groups of stakeholders – useful and destabilizing – has also been determined. It is noted that the influence of stakeholders on the economic security of the enterprise can be both positive, create opportunities and negative, be threats to the economic security of the construction company. As stakeholders have a significant number of tools to influence economic security, the problem of their research arises even more.

Keywords: stakeholders, construction company, economic security, interests, influencing factors.

JEL classification: M21, L74

Актуальність дослідження. У сучасних турбулентних умовах функціонування економіки все більш актуальним стає питання забезпечення економіч-

ної безпеки будівельних підприємств які створюють умови для розвитку держави та інших сфер економічної діяльності. Забезпечення економічної безпеки

має базуватися на загальному підході з урахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін (всіх груп стейкхолдерів), адже під час функціонування будівельного підприємства відбувається постійний процес взаємодії та узгодження інтересів стейкхолдерів та самого підприємства як самоорганізованої структури. Побудова системи оцінювання економічної безпеки будівельного підприємства має базуватися на оцінці економічної безпеки у взаємодії з його стейкхолдерами. Тому, актуальним стає питання дослідження взаємодії всіх груп зацікавлених сторін та їх впливу на економічну безпеку підприємств будівельної галузі.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Відносно новим напрямком досліджень у сучасній економічній науці є питання комплексного дослідження економічної безпеки підприємства та впливу на неї стейкхолдерів. Теоретичні питання, за цією проблемою висвітлювалися в працях багатьох зарубіжних вітчизняних вчених. Серед них І. Фішер, К. Менгера, Ф. Хайек, А. Уїкс, Ф. Котле, О.М. Тригуб, О.В. Осипченко, Л. Абалкин, Т. Момот, Л.Н. Коновалова, Б.С. Батаєва та інші. Незважаючи на значні напрацювання, питання дослідження впливу стейкхолдерів на економічну безпеку будівельного підприємства, виявлення загроз та можливостей підвищення рівня економічної безпеки та дослідження інтересів зацікавлених сторін та узгодження їх є досить актуальним та потребує подальшого дослідження із врахуванням галузевих особливостей.

Метою статті є ідентифікація стейкхолдерів будівельного підприємства, класифікація їх інтересів й визначення чинників впливу (корисних та дестабілізуючих) на економічну безпеку підприємства будівельної галузі за групами стейкхолдерів.

Виклад основного матеріалу. Термін «стейкхолдер» (від англ. stakeholder) у перекладі на українську мову – «тримач інтересів». Для проведення оцінювання та забезпечення економічної безпеки будівельного підприємства виникає необхідність ідентифікації стейкхолдерів, тому, що інтереси різних зацікавлених сторін мають різну направленість і не врахування цього може призвести до порушення партнерських відносин та набуті конфлікту, що в свою чергу значно впливатиме на зниження рівня економічної безпеки підприємства.

Ідеолог і засновник класичної концепції зацікавлених сторін Фрімен Р. Е. зазначив, що стейкхолдери – це будь-які індивідууми, групи чи організації, дії яких впливають на процес прийняття рішень компанії та/або знаходяться під впливом цих рішень. До них належать: власники, споживачі, працівники, постачальники (внутрішні стейкхолдери) і уряд, конкуренти, захисники прав споживачів, екологи, громадськість, засоби масової інформації (зовнішні стейкхолдери) [1]. При цьому Фрімен Р. Е. підкреслив, що без їх підтримки підприємства перестали б існувати. Його ідея, щодо визначення зацікавлених сторін полягає у поданні підприємства, його зовнішнього та внутрішнього оточення як набору зацікавлених в його діяльності сторін, інтереси і вимоги яких мають бути враховані та задоволені під час господарювання. Він зазначав, що всі зацікавлені сторони характеризуються фінансовими інтересами та очікують отримання вигоди від функціонування. Під фінансовим інтересом він розумів очікувану економічну вигоду від реалізації стратегії, що виражена у фінансовій формі

(грошовий, часовий, ризиковий) [2]. Відповідно до поданого підходу Фрімен Р.Е. визначає дослівно стейкхолдерів компанії як «Будь-які особи, групи або організації, що роблять істотний вплив на рішення, що приймаються фірмою і/або виявляються під впливом цих рішень» [1]. Схожу думку до визначення зацікавлених сторін пропонують Дж. Пост, Л. Престон та С. Сакс, вони також пропонують розширений і найбільш повний варіант теорії зацікавлених сторін.

З приводу теорії зацікавлених сторін, цікавою є точка зору Т.М. Джонса та А.С. Уїкса, вони розглядають корпорацію як систему відносин з великою кількістю груп та індивідів (стейкхолдерів), з яких складається оточення (внутрішнє і зовнішнє), та які самі впливають, або на яких можуть вплинути прийняті корпорацією рішення. На їхню думку, інтереси всіх стейкхолдерів потенційно мають право бути прийняті до уваги і задоволені.

З часом визначення «стейкхолдери» та концепція стейкхолдерів набувала все більшої уваги серед науковців та підлягала дослідженню. Так Д. Кліленд визначив суть поняття «стейкхолдери» як людей, або групи людей, організації що мають або вважають, що мають законні вимоги щодо деяких аспектів проекту. Метою зацікавленості може бути забезпечення особистого інтересу, частки участі або висунення вимог, щодо проекту; ця мета може змінюватися від задоволення неформального інтересу в процесі участі в проекті до висунення законних претензій [3]. У цьому визначенні відносини зацікавленої особи характеризуються суб'єктивним ставленням до бізнесу і керівника.

Мирошниченко Ю.О. і Бондар А.В. запропонували поділити стейкхолдерів підприємства на три групи: особи (групи/організації), на яких впливає діяльність підприємства; особи (групи/організації), перед якими у підприємства є юридичні, фінансові та операційні зобов'язання; особи (групи/організації), які можуть вплинути на результати діяльності підприємства та які приймають управлінські рішення. Крім того, авторами було розмежовано стейкхолдерів за рівнями впливу: прямий і опосередкований [4].

Під час проведення компаративного аналізу визначення суті стейкхолдерів найбільш дискусійним є питання включення до групи стейкхолдерів конкурентів компанії. Не всі науковці вважають, конкурентів стейкхолдерами. Так, Дж. Пост, Л. Престон та С. Сакс вважають конкурентів носіями інших інтересів, і врахування їх під час управління вважають контрпродуктивним. Погоджуючись з думкою науковців, вважаємо, що конкуренти мають бути включені до складу зацікавлених сторін (стейкхолдерів) підприємства, їх відсутність знизить можливість проведення повного аналізу зовнішнього середовища підприємства та оцінювання економічної безпеки підприємства. Отже, за результатами дослідження існуючих підходів до розуміння суті зацікавлених сторін (стейкхолдерів) слід зазначити, що цілі діяльності підприємств мають враховувати інтереси різних зацікавлених груп та конкурентів.

Серед визначень суті стейкхолдерів існують й такі визначення, в яких увага акцентується на впливі стейкхолдерів на діяльність підприємства. Так, Стрелков О. при визначенні сутності терміну «стейкхолдер» підкреслив характер їхнього впливу: стейкхолдери – це всі зацікавлені в діяльності підприємства сторони, що

мають/здійснюють позитивний чи негативний вплив на розвиток підприємства або зазнають впливу від цієї діяльності [5].

У цілому зі стандартом AA1000SES (Accountability Stakeholder Engagement Standard), стейкхолдери – це групи, які впливають на діяльність підприємства або/чи здатні відчувати на собі вплив від таких дій, продукції або послуг і пов’язаних з цим результатів. До них не входять всі ті, хто може мати просто знання або точку зору про організацію. Підприємства матимуть багато стейкхолдерів, які відрізняються типом і ступенем участі, і часто різноманітністю, а іноді суперечливістю інтересів і проблем [6]. За стандартом ISO 26000 – особа або група осіб, заінтересованих в будь-яких рішеннях або діяльності організації [7].

Взагалі, створення підприємства відбувається за участю зацікавлених сторін, стейкхолдерів, без ефективної взаємодії з якими підприємство не може успішно розвиватися у процесі свого функціонування підприємство створює цінності для всіх учасників процесу взаємодії, і саме це сприяє розвитку та підвищенню його економічної стійкості та стабільності. Тобто сталий розвиток підприємства залежить від забезпечення постійного перевищення цінності участі у підприємстві над альтернативною вартістю для кожної групи стейкхолдерів, при цьому підтримується баланс взаємодії з цими групами та підвищується рівень економічної безпеки підприємства [8]. Необхідність визначення груп стейкхолдерів та вивчення їх інтересів пояснюється тим, що інтереси різноманітних груп мають різний вектор спрямування, і їх неврахування може призвести до конфлікту [9]. Підприємство може мати багато стейкхолдерів із виразними атрибутами і часто різними, а навіть суперечливими інтересами чи проблемами. Створення методології для систематич-

ного визначення груп зацікавлених сторін, які сприятимуть досягненню цілей підприємства та/або залежатимуть від його результатів, має основоположне значення для вибудовування відносин із ними [10].

Первісна ідентифікація стейкхолдерів може спиратися на зовнішні джерела, такі як наукові дослідження чи експертна оцінка, а також внутрішні – знання і навички управлінського персоналу. Під час ідентифікації груп стейкхолдерів підприємства та сили їх впливу на економічну безпеку підприємства має враховуватися галузева специфіка та індивідуальні особливості підприємства.

У науковій літературі стейкхолдерів класифікують за різними ознаками, проводячи дослідження напрацювань [11], нами виділено групи ознак, за якими можна класифікувати і стейкхолдерів будівельного підприємства (рис. 1).

Стейкхолдери будівельних підприємств визначаються, здебільшого, як і в інших галузях, в термінах традиційного підходу теорії стейкхолдерів: як індивіди або організації, які або впливають на кінцевий результат діяльності підприємства, або схильні до впливу з його боку. До стейкхолдерів належать ті, хто може впливати на процес будівництва або кінцевий результат, а також отримує пряму або опосередковану вигоду.

Стейкхолдерів будівельного підприємства можна розділити на внутрішніх (безпосередньо залучених до процесу прийняття рішень), яких також називають прямими або первинними, і зовнішніх (непрямих, вторинних), на яких впливає діяльність організації. Також стейкхолдерів можна розділити на тих, хто залучений у проект за допомогою контрактів (підрядники, консультанти), і тих, хто не пов’язаний з основною організацією формальними угодами [12].

Враховуючи галузеві особливості будівельного підприємства, розуміння економічної безпеки підприєм-

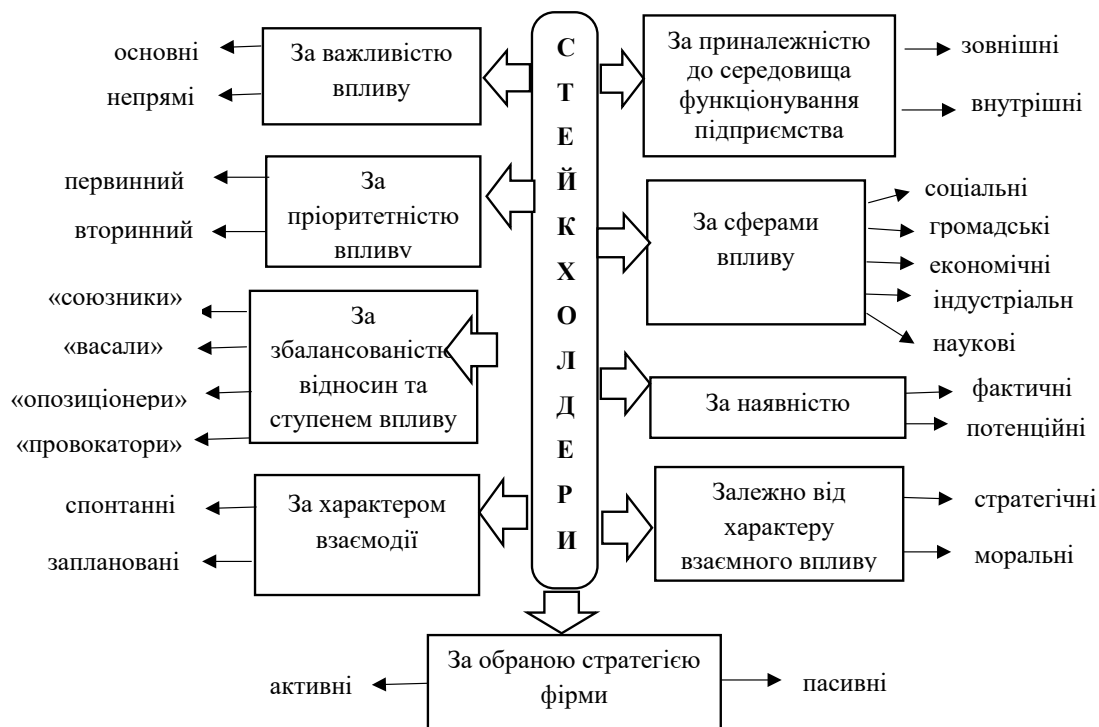


Рис. 1. Класифікація стейкхолдерів підприємства

Джерело: розробка авторів за [11]

ства як системи, та урахуванням теорії стейкхолдерів, для будівельного підприємства запропоновано виділяти групи стейкхолдерів на основі класифікації їх за відношенням до зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Наступним має місце групування стейкхолдерів підприємства з позиції впливу на економічну безпеку будівельного підприємства для проведення у подальшому оцінювання економічної безпеки з урахуванням їх інтересів. Процес групування має відбуватися на основі: ідентифікації, систематизації, визначення інтересів та чинників впливу стейкхолдерів на економічну безпеку.

Виявити та проаналізувати відносини будівельного підприємства та його стейкхолдерів можна на основі теорії зацікавлених сторін (stakeholder theory). Предметом дослідження якої є взаємодія різних стейкхолдерів, що переслідують свої інтереси, які пов'язані з діяльністю будівельного підприємства.

Інтереси стейкхолдерів можуть вступати в суперечність один з одним, отже, «зовнішніх і внутрішніх партнерів» господарюючого суб'єкта можна розглядати як єдине суперечливе ціле, рівнодіюча інтересів частин якої буде визначати траєкторію еволюції підприємства.

Саме принцип досягнення балансу інтересів усіх стейкхолдерів, застосований як в рамках окремого будівельного проекту, так і в рамках всієї галузі, сприятиме більш сталому розвитку будівельного сектору як двигуна всієї економіки, ніж принципи максимізації прибутку одного з учасників проекту [14].

Основні положеннями теорії зацікавлених сторін наступні: підприємство має відношення з великою кількістю стейкхолдерів, що складають його оточення, які впливають або на яких можуть вплинути рішення підприємства, що приймаються керівництвом; теорія займається природою цих відносин: процесами і результатами, які їх супроводжують; інтереси всіх стейкхолдерів потенційно мають право бути взяті до уваги і при можливості – задоволені [15].

Теорія стейкхолдерів стверджує, що цілі організації повинні брати до уваги різноманітні інтереси різних сторін, які будуть представляти певний тип неформальної коаліції. Відносна влада різних груп впливу є ключовим моментом при оцінці їх значення, і організації часто ранжирують їх по відношенню один до одного, створюючи ієрархію відносної важливості. Між стейкхолдерами також можуть існувати певні відносини, які не завжди носять кооперативний характер, але можуть бути і конкурентними. Проте всіх стейкхолдерів можна розглядати як єдине суперечливе ціле, рівнодіюча інтересів частин якого буде визначати траєкторію еволюції організації [16].

Значимо, що економічні інтереси стейкхолдерів з багатьох причин заслуговують на детальне вивчення, оскільки ідеологія економічної безпеки підприємства є мірою його економічної свободи, що досягається шляхом узгодження економічних інтересів. Сучасне управління підприємством на основі оцінювання впливу стейкхолдерів на економічну безпеку, зважаючи на його високу динамічність, вимушене мати випереджальний характер. Появи такої властивості управління підприємством зобов'язане, з одного боку, численним загрозам, які перешкоджають його діяльності та дислокуються

як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, а з іншого, різноманітністю інтересів його стейкхолдерів. Тому, цілком природно, що теоретична рефлексія сутності економічної безпеки являє собою такий, причинно-наслідковий ланцюжок: економічні інтереси – економічна безпека – економічна свобода [18].

У найбільш узагальненому вигляді узгодження інтересів підприємства можна визначити як багатовимірне, а саме: горизонтальне й вертикальне узгодження інтересів внутрішніх стейкхолдерів, що має здійснюватися на фоні перманентного узгодження економічних інтересів підприємства з актуальними для нього інтересами зовнішніх стейкхолдерів [18].

Таким чином, по-перше, під час дослідження зацікавлених сторін щодо будівельного підприємства доцільно виділити серед них групи найбільш важливих, впливових, чий інтереси варто враховувати під час ведення бізнесу.

Враховуючи дослідження науковців [17], з позицією яких ми згодні, та власні дослідження, серед стейкхолдерів зовнішнього середовища будівельного підприємства, що мають вплив на його економічну безпеку пропонуємо визначити наступні основні групи зацікавлених сторін: споживачі (замовники); постачальники; державні органи влади; фінансові організації; конкуренти.

Основними стейкхолдерами внутрішнього середовища будівельного підприємства, що мають вплив на рівень економічної безпеки є працівники й власники підприємства.

По-друге, охарактеризуємо кожні виділені групи зацікавлених сторін з позиції їх впливу на економічну безпеку будівельного підприємства, визначимо їх інтереси та виявимо вплив чинників за групами стейкхолдерів корисний, що характеризуватиме можливості підвищення рівня економічної безпеки та дестабілізуючий, що визначить загрози економічній безпеці (табл. 1).

Основним завданням будівельного підприємства є задоволення споживачів (замовників), які складають найбільшу зацікавлену групу. База споживачів будівельної компанії досить широка. До неї входять найрізноманітніші організації, установи, підприємства та індивідуальні замовники – приватні особи. Якщо підприємство не задовольняє очікування споживачів, воно може їх втратити, оскільки на ринку існує велика конкуренція в цій галузі. Саме замовлення споживача формують пропозицію будівельного підприємства і становлять основу його господарської діяльності.

Стейкхолдери постачальники будівельного підприємства це група яка організовує постачання матеріально-технічних ресурсів на будівельному підприємстві. У своїй діяльності підприємство використовує різноманітні матеріально-технічні ресурси (сировину, матеріали, паливо, енергію, комплектуючі вироби тощо). Вони в процесі виробництва перетворюються на продукцію (послуги) і підлягають постійному поповненню.

Для цього будівельне підприємство організує матеріально-технічне забезпечення, яке включає: визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах, пошук і закупівлю ресурсів, організацію доставки, зберігання та видачі окремим споживачам на підприємстві. Постачання матеріально-технічних ресурсів має бути своєчасним, комплексним і з мінімальними витратами. А виконує цю роботу, відділ матеріально-

Таблиця 1

**Класифікація інтересів та визначення чинників впливу
на економічну безпеку будівельного підприємства за групами стейкхолдерів**

Групи стейкхолдерів	Інтереси стейкхолдерів	Характер впливу чинників на економічну безпеку будівельного підприємства за групами стейкхолдерів	
		корисний (можливості)	дестабілізуючий (загрози)
<i>Стейкхолдери зовнішнього середовища будівельного підприємства</i>			
Споживачі	Цінова задоволеність споживача, співвідношення ціна/якість, безпека, різноманітність вибору, виконання замовлення у визначені терміни, висока якість будівельної продукції.	Формування лояльного ставлення до підприємства та повторні покупки. Вільний доступ для публічної інформації щодо будівельної продукції та взагалі про діяльність будівельної компанії, також має бути документальне підтвердження про впровадження інновацій у виробництво та соціальну відповідальність забудовника. Налагодження взаємодії із постачальником.	Низька купівельна спроможність споживача; надання переваги у виборі будівельної продукції іншим підприємствам-конкурентам, зміна смаків населення, навмисна шкода підприємству, незадоволення якістю продукції та відмова від неї.
Постачальники	Збільшення обсягів замовлень, вчасні розрахунки відповідно до умов договору, ціна, що забезпечує плановий прибуток підприємства, дотримання угод, створення надійних та довготривалих відносин із підприємством.	Збільшення строків співпраці, якість ресурсів, вчасні поставки продукції, висока якість продукції	Відсутність довгострокових контрактів з постачальниками, підвищення цін, банкрутство постачальника, недотримання строків поставки продукції та матеріалів, дострокове розірвання договорів «сарафанне радіо» серед ділових партнерів досвід негативної співпраці.
Державні органи влади	Відповідність діяльності вимогам законодавства, створення робочих місць, сплата податків, подача точної адекватної інформації про діяльність організації. Внесок у зростання бюджету, розвитку волонтерських проєктів, реалізації соціальних та культурних програм.	Створення мотиваційної платформи ведення бізнесу, кількість створених робочих місць.	Недосконалість чинного законодавства (суперечливість та постійні зміни законів і нормативних актів), правова незахищеність підприємства, несприятлива податкова політика. Примусова реорганізація чи ліквідація підприємства, «блокування» бізнесу громадськими рухами
Фінансові організації	Дотримання угод, процедура надання повернення коштів, ліквідність та платоспроможність підприємства, здатність генерувати грошовий потік.	Досягнення комерційного ефекту шляхом надання коштів у позику, надання гарантій, цільових кредитів та інших фінансових послуг.	Підвищення процентів за кредитами, зміни кредитної політики фінансових установ, зміни валютного курсу.
Конкуренти	Вільна конкуренція без шахрайства та інших незаконних та неетичних дій, наявність конкурентних переваг, позиція ринкового лідера.	Можливість створення ділового партнерства шляхом інтеграцій певних процесів, впровадження інновацій в новий дизайн будматеріалів, в новий процес виробництва, в новий підхід до маркетингу або в нову методику підвищення кваліфікації працівників тощо.	Зловживання пануючим положенням на ринку; встановлення дискримінаційних цін або комерційних умов; таємна змова про торги і створення таємних картелів; розповсюдження помилкової інформації і реклами; ефективна політика конкурентів, що до лояльності покупців, промислове та економічне шпигунство, інформаційна війна, переманювання кваліфікованого персоналу.
<i>Стейкхолдери внутрішнього середовища будівельного підприємства</i>			
Працівники підприємства	Потреба гідних й безпечних умов праці, належна заробітна плата, соціальні гарантії, можливість самореалізації, відсутність дискримінації та рівні права, гендерна рівність, визнання результатів роботи.	Високий рівень креативності, професійна зацікавленість у підвищенні прибутковості роботодавця.	Висока плинність кадрів, низька активність та професіоналізм, неефективна організація управління персоналом, відсутність мотивації працівників, несприятливий клімат у колективі, неякісний відбір персоналу при прийнятті на роботу.
Власники підприємства	Зростання чистого прибутку, покращення репутації підприємства, отримання дивідендів, можливості розширення бізнесу.	Задоволення інтересів та очікувань персоналу, прийняття зважених обґрунтованих управлінських рішень.	Прийняття необґрунтованих рішень, розголошення комерційної таємниці, непрофесійний підхід до підбору персоналу.

Джерело: розробка авторів за [11; 15; 17; 18]

технічного постачання будівельного підприємства [19]. Матеріально-технічне забезпечення в будівництві складається з величезного переліку та кількості різних матеріалів, виробів, конструкцій, усіх видів устаткування тощо, які поставляються на будівельний майданчик, та передбачає економічні зв'язки з багатьма підприємствами (постачальниками) різних галузей виробництва і торгівлі [20].

Державні органи влади як зацікавлена сторона в сфері будівництва формує та визначає політику в цій сфері. Вона забезпечує сталий діалог між усіма учасниками ринку, будівельною спільнотою.

Серед громадських організацій, що регулюють діяльність у будівництві – Конфедерації будівельників України; Міждержавна гільдія інженерів-консультантів; Національна спілка архітекторів України; Гільдія інженерів технічного нагляду за будівництвом об'єктів архітектури; Гільдія проєктувальників у будівництві; Асоціації експертів будівельної галузі та інші. Державні організації затверджують правову основу: удосконалення порядку надання адмінпослуг у сфері будівництва та створення Єдиної державної електронної системи; управління безпекою автомобільних доріг; стимулювання інвестиційної діяльності; удосконалення нормування у будівництві та інші зміни до законів, що регулюють сферу будівництва. Разом з тим держава формує політику в будівельній галузі враховує інтереси професійних будівельних спільнот, які втілюють цю політику, та громадян.

Фінансовими стейкхолдерами будівельного підприємства є банки та фінансові установи. Створення інститутів та інструментів фінансування будівництва, процесу рефінансування житлового будівництва є найскладнішою проблемою розвитку будівельного комплексу та забезпечення економічної безпеки підприємств.

З метою підвищення темпів будівництва в нашій країні, першочерговим завданням є розвиток його фінансування, зокрема банківського кредитування. Роль та функції фінансово-кредитних установ у процесі фінансування будівництва зумовлені сутністю кредитно-фінансових відносин та полягають у наданні кредитів інвесторам, які його потребують і спроможні ефективно використати, у наслідок цього при наданні кредиту обов'язково перевіряється кредитоспроможність позичальника на підставі незалежної фінансово-економічної оцінки об'єкта будівництва [21].

Для забезпечення конкурентоспроможності будівельного підприємства на ринку необхідно враховувати на ринку наявність конкурентів. Їх необхідно розглядати як окрему групу стейкхолдерів будівельного підприємства та налагоджувати взаємозв'язки, що сприятиме стабільному функціонуванню на ринку підприємства.

Конкурентостійке підприємство має ряд переваг перед іншими підприємствами будівельного профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість підприємства, тим менше воно залежить від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на краю банкрутства [22].

Внутрішнє середовище будівельного підприємства включає дві основні групи зацікавлених сторін працівників підприємства та його власників, зобов'язання перед якими є базовими для підприємства. Зобов'язання сформульовані у внутрішньому середовищі будівельного підприємства є основою для взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.

Група стейкхолдерів працівників підприємства є впливовою на функціонування та його економічну безпеку підприємства. Інтересами працівників підприємства є потреба гідних й безпечних умов праці, належна заробітна плата, соціальні гарантії, можливість самореалізації, відсутність дискримінації та рівні права, гендерна рівність, визнання результатів роботи, тощо.

Власники підприємства зацікавлені у стабільному розвитку та функціонуванні підприємства, зростанні його ринкової вартості, покращенні репутації та отриманні сталого прибутку. Для задоволення потреб акціонерів необхідно реалізувати такі зобов'язання, як своєчасне інформування власників про фінансовий стан підприємства, формування цінностей суб'єкта господарювання, контроль та запобігання ризиків.

Висновки. Отже, сучасне середовище в якому господарюють будівельні підприємства досить різноманітне, мінливе і сповнене загроз. Тому як зовнішнє середовище підприємства, так й внутрішнє, потребують постійного аналізу та оцінювання впливу груп зацікавлених сторін на економічну безпеку підприємства. Стейкхолдери підприємства в таких умовах зацікавлені в тому, щоб підприємство господарювало в тому напрямі, який зможе надати їм найбільшу вигоду, або не обмежить їх інтерес.

Вплив зацікавлених сторін на економічну безпеку підприємства може бути як позитивним, створювати можливості, так і негативним, бути загрозами економічній безпеці будівельного підприємства. Слід зазначити, якщо стейкхолдери мають значну кількість інструментів впливу на економічну безпеку, тим більше постає проблема їх дослідження. Тому, доцільним для управління економічною безпекою будівельних підприємств є формування системи оцінювання економічної безпеки, на основі якої має бути отримана інформація про стан та рівень економічної безпеки будівельного підприємства з урахуванням чинників впливу за групами зацікавлених сторін та визначеності пріоритетності впливу стейкхолдерів на економічну безпеку.

Список використаних джерел:

1. Freeman R. Edward Strategic management: a stakeholder approach / R. Freeman. Pitman, 1984. 279 p.
2. Freeman, R.E., Harrison, J.S., Wicks, A.C., Parmar, B.L., Ne Colle, S. Stakeholder Theory. The state of the art. URL: books.google.com
3. Клелланд Д. Управление заинтересованными сторонами проекта // Управление проектами / Под ред. Дж.К. Пинто. СПб.: Питер, 2004.
4. Мирошниченко Ю.О., Бондар А.В. Модель взаємодії стейкхолдерів у реальному секторі економіки України в контексті КСВ. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 5. С. 71–74.
5. Стрелков О. Розвиток підприємства через урахування інтересів стейкхолдерів. *Схід: Економічні науки*. 2016. № 6(146). С. 49–55.

6. AA1000 Stakeholder Engagement Standard. 2015. 40 p. [On-line]. Access mode: <https://www.accountability.org/wp-content/uploads/>
7. Керівництво з соціальної відповідальності ISO/DIS 26000 / Міжнародна організація стандартизації: Guidance on social responsibility. URL: isotc.iso.org
8. Поплавська О.В. Роль стейкхолдерів у діяльності підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2017. Т. 22, вип. 12(65). С. 114–118.
9. Офіційний сайт «Центру розвитку корпоративної соціальної відповідальності. URL: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2018/01/sdg-report_print.pdf
10. Герасименко Ю.В. Ідентифікація стейкхолдерів підприємств та оцінка їхнього впливу: теоретичний аспект. *Вісник ЖДТУ*. 2019. № 1(87). С. 9–16.
11. Рибак А.І., Азарова І.Б. Управління зацікавленими сторонами в проектному менеджменті : монографія. Одеса : ОДАБА, 2017. 145 с.
12. Івахненко І.С. Роль стейкхолдерів у забезпеченні реалізації девелопменту в будівництві. *Управління розвитком складних систем* : зб. наук. пр. Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. Київ : КНУБА, 2010. С. 112–117.
13. Li, Y., Lu, Y. And Peng, Y. Hierarchical structuring success factors of project stakeholder management in the construction organization // *African Journal of Business Management*. 2011, 5(22), P. 9705–9713.
14. Чернишев Д.О., Дружинін М.А., Кондрацький В.О. Економіко-адміністративна та структурна топологія взаємодії підприємств-учасників проектів житлового будівництва. *Управління розвитком складних систем* : зб. наук. праць / Київ. нац. ун-т буд-ва і архітектури ; гол. ред. Лізунов П.П. Київ : КНУБА, 2019. № 39. С. 164–170.
15. Аналіз стейкхолдерів. URL: <https://works.doklad.ru/view/Z6yww6--MQg.html>
16. Стейкхолдери та владні відносини в стратегічному управлінні. URL: <https://studme.com.ua>
17. Момот Т.В., Філагова І.О., Конопліна О.О. Стейкхолдерорієнтований підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств: теоретико-методичні засади впровадження. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 36–44.
18. Ляшенко О. Економічні інтереси стейкхолдерів підприємства: діалектична взаємодія, систематизація, вибір способів узгодження. *Вісник ТНЕУ*. 2013. № 2. С. 54–61.
19. Єфременко В.В., Точонов І.В. Економічні аспекти матеріально-технічного забезпечення будівельного підприємства. *Управління економікою: теорія та практика* : Зб. наук. пр. Київ : ІЕП НАНУ, 2017. С. 75–83.
20. Гавриленко О.Г., Іванов М.Ф., Литвинов В.О., Ротов О.С., Горчинська В.В., Макущенко М.П. Управління проектами в будівництві : навчальний посібник; за заг. Ред. Є.В. Горохова. Донецьк : Ноулідж (донецьке відділення), 2014. 506 с.
21. Кредитна складова фінансування житлового будівництва в Україні [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Д'яченко Антон Володимирович ; Держ. фіск. служба України, Ун-т держ. фіск. служби України. Ірпінь, 2018. 20 с.
22. Штефан С.І. Стратегія конкуренції на українському будівельному ринку. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/11335314.pdf>

References:

1. Freeman, R.E. (1984) *Strategic management: a stakeholder approach*. Pitman, 279 p, pp. 8–22.
2. Freeman, R.E., Harrison, J.S., Wicks, A.C., Parmar, B.L., Ne Colle, S. "Stakeholder Theory. The state of the art". Available at: <http://books.google.com>
3. Cleland, D. (2004) *Project stakeholder management. Trans. from Eng. [Upravleniye zainteresovannymi storonami proyekta. Per. s angl.]*. St. Petersburg: Piter.
4. Miroshnichenko, Yu.O., Vondar, A.V. (2018) "Model of stakeholder interaction in the real sector of the Ukrainian economy in the context of SWR" ["Model vzyemodii steikholderiv u realnomu sektori ekonomiky Ukrainy v konteksti KSV"]. *Eastern Europe: economics, business and management [Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya]*, vol. 5, pp. 71–74.
5. Strelkov, O. (2016) "Enterprise development through concerning the stakeholders' interests" ["Rozvytok pidpryyemstva cherez urakhuvannya interesiv steikholderiv"]. *East: economic sciences [Skhid: ekonomichni nauky]*, no. 6(146), pp. 49–55.
6. "AA1000 Stakeholder Engagement Standard" (2015), 40 p., p. 34. Available at: <https://www.accountability.org/wp-content/uploads/>
7. "Guidance on social responsibility ISO / DIS 26000: international organization for standardization" [Guidance on social responsibility ISO / DIS 26000: mizhnarodna orhanizatsiya standartyzatsii]. Available at: <http://isotc.iso.org>
8. Poplavska, O.V. (2017) "The role of stakeholders in the enterprise" ["Rol steikholderiv u diyalnosti pidpryyemstva"]. *Bulletin of the Odessa National University, Ser. Economy [Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ser. Ekonomika]*, vol. 22, no. 12(65), pp. 114–118.
9. Official site of the Center for the development of corporate social responsibility. Available at: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2018/01/sdg-report_print.pdf
10. Gerasymenko, Yu.V. (2019) "Identification of stakeholders of enterprises and evaluation of their impact: theoretical aspect" [Identyfikatsiya steikholderiv pidpryyemstv ta otsinka yikhnoho vplyvu: teoretychnyy aspekt]. *Bulletin of ZhSTU [Visnyk ZhDTU]*, no. 1(87), pp. 9–16.
11. Rybak, A.I., Azarova, I.B. (2017) *Management of interested parties in project management. Monograph [Upravlinnya zatsikavlenymy storonamy v proektnomu menezhmenti. Monografiya]*. Odessa: ODABA, 145 p.
12. Ivakhnenko, I.S. (2010) "The role of stakeholders in ensuring the implementation of development in construction" ["Rol steikholderiv u zabezpechenni realizatsii developmentu v budivnytstvi"]. *Management of complex systems development: collection of scientific works [Upravlinnya rozvytkom skladnykh system : zb. nauk. pr.]*. Kyiv: KNUBA, pp. 112–117.
13. Li, Y., Lu, Y. and Peng, Y. (2011) "Hierarchical structuring success factors of project stakeholder management in the construction organization", *African Journal of Business Management*, no. 5(22), pp. 9705–9713.
14. Chernyshev, D.O., Druzhinin, M.A. and Kondratsky, V.O. (2019) "Economic, administrative and structural topology of interaction of enterprises, participants of housing construction projects" ["Ekonomiko-administrativna ta strukturna topolohiya vzayemodiyi pidpryyemstv-uchasnykiv proektiv zhytloвого budivnytstva"]. *Management of complex systems development: collection of scientific works [Upravlinnya rozvytkom skladnykh system : zb. nauk. pr.]*. Kyiv: KNUBA, no. 39, pp. 164–170.
15. Analysis of stakeholders [Analiz steikholderiv]. Available at: <https://works.doklad.ru/view/Z6yww6--MQg.html>
16. Stakeholders and power relations in strategic management [Steykholderi ta vladni vidnosyny v stratchichnomu upravlinni]. Available at: <https://studme.com.ua>

17. Momot, T.V., Filatova, I.O. and Konoplina, O.O. (2015) "Stakeholder-oriented approach to ensuring financial and economic security of enterprises: theoretical and methodological principles of implementation" ["Steykholderoriyentovany pidkhid do zabezpechennya finansovo-ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstv: teoretyko-metodychni zasady vprovadzhennya"]. *Current economic problems [Aktualni problemy ekonomiky]*, no. 8, pp. 36–44.

18. Lyashenko, O. (2013), "Economic interests of enterprise stakeholders: dialectical interaction, systematization, choice of coordination methods" ["Ekonomichni interesy steykholderiv pidpryyemstva: dialektychna vzayemodiya, systematyzatsiya, vybir sposobiv uz·hodzhennya"]. *Visnyk of TNEU [Visnyk TNEU]*, no. 2, pp. 54–61.

19. Efremenko, V.V., Tochonov, I.V. (2017) "Economic aspects of material and technical support of a construction company" [Ekonomichni aspekty materialno-tekhnichnoho zabezpechennya budivelnoho pidpryyemstva], *Management of economy: theory and practice: collection of scientific works [Upravlinnya ekonomikoyu: teoriya ta praktyka: zb. nauk. pr.]*. Kyiv: IEP NASU, pp. 75–83.

20. Gavrilenko, O.G., Ivanov, M.F., Litvinov, V.O., Rotov, O.S., Gorchinskaya, V.V., and Makushchenko, M.P. (2014) *Construction project management: textbook [Upravlinnya proektamy v budivnytstvi: navchal'nyy posibnyk]*. Donetsk: Knowledge (Donetsk department), 506 p.

21. Dyachenko, A.V. (2018) "Credit component of housing construction financing in Ukraine": Abstract of Ph.D. dissertation, Economic Sciences [Kredytna skladova finansuvannya zhytlovoho budivnytstva v Ukraini: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk]. State Univ. of Fiscal Services of Ukraine, Irpin, 20 p.

22. Stefan, S.I. "Competition strategy in Ukrainian construction market" ["Stratehiya konkurentsiyi na ukrayinskomu budivelnomu rynku"]. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/11335314.pdf>

УДК 005.511:338.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-7>**Лопатка К. А.**

аспірантка,

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0888-1012>**Рогожина Д. Д.**

магістрантка,

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Lopatka Kseniia, Rohozhyna Daria

Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У публікації проаналізовано основну структуру бізнес-плану, за якою, як правило, формується більшість бізнес-планів на сучасних підприємствах. У статті особлива увага приділяється розділу «Управління ризиками», що включає у себе більшу частину методів та способів, які захищають підприємство від загроз. У ході бізнес-планування вивченню піддаються всі процеси, які відбуваються на підприємстві, що дає змогу оцінити ступінь впливу внутрішніх чинників на діяльність підприємства. А безпека підприємства, своєю чергою, являє собою стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих чинників, за якого забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності. Тому система бізнес-планування є перспективним та ефективним інструментом реалізації стратегії підвищення економічної безпеки підприємства, що дає змогу детально проаналізувати ступінь впливу зовнішніх чинників на діяльність підприємства, провести оцінку всіх виявлених ризиків.

Ключові слова: економічна безпека, бізнес-план, економіка, аналіз, планування, прогноз, загрози.

BUSINESS PLANNING AS AN EFFECTIVE IMPLEMENTATION TOOL OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY INCREASING STRATEGY

The publication analyzes the basic structure of the business plan, modern enterprises and companies use this structure to create business plan as a roadmap for their business. Many problems that need to be solved by the manager in the enterprise management processes became global. The urgency of this problem is also growing because of economic globalization process. The cost of implementing a management decision might reach a high level, and the risk of failure becomes more significant. There is a great attention devoted to the chapter «Risk management», which includes a lot of methods and techniques that protect the company from the threats. All the enterprise processes should be considered in the business planning; this allows assessing the impact of internal factors on the activities of enterprises. Economic security of the enterprise, in its turn, is the state of security of the enterprises from the adverse impact of internal and external threats, destructive causes, which allow sustainable implementation of the main commercial interests and the purposes of the statutory activity. The article says that the created enterprise security system must be unique, independent and comprehensive. Therefore, the business planning system is an effective tool for implementing a strategy of enterprise economic security that allows to assess the risks and analyze the impact of external factors on the enterprise. Economic security policy is a system of views, measures, decisions and actions in the field of its provision, which help to create a favorable environment for achieving positive performance results, i.e. fulfill the production program, produce competitive products, improve production efficiency, etc. And the business plan is one of the most important tools in a modern management system, which provides a clear indication of enterprise's goals, ensures the possibility of successful business and defines the trends of company development according to changes in the external and internal environment. Thus, "economic security" plays an important and irreplaceable role in business planning.

Keywords: economic security, business plan, economics, analysis, planning, forecast, threats.

JEL classification: M10, D20, M00

Постановка проблеми. Із погляду економічної безпеки всіх економічних рівнів (держава, регіон, галузь, окремі підприємства чи їх підрозділи) ситуація в нашій країні за багатьма критеріями виходить за рамки економічно безпечного стану, тому підприємствам варто більш відповідально ставитися до забезпечення економічної безпеки підприємства. А система бізнес-планування, своєю чергою, є ефективним інструментом реалізації стратегії підвищення економічної безпеки підприємства, що дає змогу детально проаналізувати ступінь впливу зовнішніх чинників на діяльність підприємства, провести оцінку всіх виявлених ризиків. Безпека підприємства повинна бути

безперервною, плановою, централізованою, надійною і комплексною. Тому для забезпечення економічної безпеки будь-якого процесу в організації вже на етапі формалізації ідеї у вигляді бізнес-плану розробник повинен знати специфіку бізнесу для того, щоб «сформував» вразливі місця, на які в подальшому і будуть спрямовані основні сили. Система бізнес-планування є перспективним та ефективним інструментом реалізації стратегії підвищення економічної безпеки підприємства, що дає змогу детально проаналізувати ступінь впливу зовнішніх чинників на діяльність підприємства, провести оцінку всіх виявлених ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам забезпечення економічної безпеки на підприємстві присвячено роботи таких учених, як А.А. Беспалько [10], О.І. Бланк, Е.А. Олейников [1], В.Л. Тамбовцев, Н.В. Ващенко [11], О.І. Захаров, В.Ф. Гапоненко [10], М.І. Камлик, О.М. Гордуновський, Л.І. Донець [11] та ін. Питанню бізнес-планування присвячено наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як С.М. Соболев, К. Барроу, П. Пруетт, Х.С. Передало [7], Г.О. Швиданенко, Г.М. Тарасюк [8], Л.А. Швайка [9] та ін. Але багато питань, що стосуються необхідності складання бізнес-планів для забезпечення економічної безпеки підприємства та розроблення стратегії підприємства, розкрито недостатньою мірою і вимагають подальшого вдосконалення і розвитку.

Мета статті полягає у розгляді бізнес-планування як ефективного інструменту, що дає змогу детально проаналізувати ступінь впливу зовнішніх чинників на діяльність підприємства, провести оцінку всіх виявлених ризиків.

Виклад основного матеріалу. Запорука успішної діяльності сучасних підприємств багато в чому залежить від самої технології бізнес-планування, в якій закладено механізм пошуку напрямів розвитку підприємств у ході реалізації стратегічного задуму. Концепція планування бізнесу, заснована на комплексному аналізі значущих чинників, що впливають на конкурентне становище організації на ринку і визначають перспективи його розвитку, дає змогу менеджерам компанії ефективно протистояти збуренням ззовні і максимально оптимізувати внутрішнє підприємницьке середовище.

Під бізнес-планом підприємства розуміють чітко структурований документ, що визначає цілі та напрями діяльності колективу, форми і методи вирішення підприємницьких завдань, інструменти і технології досягнення запланованих результатів. Бізнес-план – найбільш зручна форма, що дає змогу представити проєкт або підприємство потенційним інвесторам, кредиторам та іншим партнерам. Бізнес-план охоплює всі боки роботи організації, являючи собою механізм аналізу процесів, що відбуваються, та основу для прийняття управлінських рішень.

Бізнес-план дає змогу вирішити цілу низку завдань [3]:

- формулювати довгострокові і короткострокові цілі, стратегію і тактику їх досягнення;
- перевірити осмисленість і доцільність інноваційних бізнес-ідей;
- визначити пріоритетні й ефективні напрями розвитку фірми;
- виступати основою для формування та реалізації спільної стратегії компанії;
- виявляти відповідність кадрового потенціалу організації її цілям і поставленим завданням;
- знаходити баланс поставлених цілей бізнесу і можливостей їх досягнення;
- створювати передумови для оптимізації та раціоналізації розподілу ресурсів підприємства;
- дати оцінку фінансової стійкості і платоспроможності фірми в перспективі.

Окрім того, бізнес-план:

- служить засобом моніторингу і контролю над фактично досягнутими результатами;
- визначає вибір цільових ринків і місце організації на цих ринках;

– відображає систему заходів із розроблення й упровадження програм маркетингової діяльності фірми;

– розкриває труднощі, які можуть перешкодити практичному виконанню бізнес-плану, і пропонує шляхи їх подолання;

– передбачає вибір концепції бізнес-моделі і заходів реагування на зміни у зовнішньому середовищі;

– обґрунтовує реалістичність інвестиційних та проєктних рішень підприємства;

– дає змогу співробітникам фірми зрозуміти свої завдання і побачити власні перспективи;

– створює основу для внутрішніх і зовнішніх комунікацій організації у сучасному світі бізнесу.

Грамотно сформульована система бізнес-планування на підприємстві дає змогу вирішити як внутрішні завдання корпоративного управління, так і зовнішні, зумовлені необхідністю встановлення контактів і взаємин з іншими організаціями. Система бізнес-планування також є ефективним інструментом реалізації стратегії підвищення економічної безпеки підприємства, що дає змогу детально проаналізувати ступінь впливу зовнішніх чинників на діяльність підприємства, провести оцінку всіх виявлених ризиків.

На думку Е.А. Олейникова, економічна безпека підприємства являє собою такий стан об'єкта, який дає змогу найбільш ефективно використовувати корпоративні ресурси для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні й у майбутньому [1]. Так, представники малого і середнього бізнесу розглядають економічну безпеку підприємства з погляду забезпечення внутрішньої безпеки. Підприємства, які досягли рівня середніх, мають у своєму складі найманих робітників (у тому числі і в управлінні), тому забезпечення безпеки вимагає виконання певних дій із кадрового відбору, перевірки персоналу, захисту інформації, створення підрозділу, відповідального за технічний захист інформації і в найбільш успішних компаніях – інформаційно-аналітичних груп. Великі підприємства, які внутрішню безпеку розглядають у вигляді лояльності кадрів, забезпечення захисту і збереження інформації, створюють підрозділи контррозвідки (завдання забезпечення кадрової, технологічної та інформаційної безпеки), охорони і фізичної безпеки (охоронці), але максимум уваги приділяють зовнішній безпеці, створюючи підрозділи економічної розвідки, окремі підрозділи моделювання і прогнозування ситуації [5].

Підприємство незалежно від його масштабів намагається мінімізувати свої втрати, налаштовуючи роботу підприємства і забезпечуючи безпеку так, щоб воно (підприємство) приносило стабільний високий дохід. Із цією метою багато великих організацій створюють спеціальні підрозділи, які займаються забезпеченням економічної безпеки підприємства. Однак дані служби, як правило, не мають ні теоретичної бази своєї роботи, ні розробленої й ефективно функціонуючої системи оцінки та забезпечення економічної безпеки. Даний факт знижує ефективність їх функціонування. Якщо економічна система не розвивається, то у неї різко скорочується можливість виживання в умовах нестабільності зовнішнього середовища, опірність до внутрішніх і зовнішніх умов, що породжує загрози економічній безпеці. Як показує світовий досвід, забезпечення економічної безпеки підприємства – це гарантія його

фінансової незалежності, стійкості, одна з найважливіших умов стабільності й ефективної господарської діяльності, що само по собі свідчить про розвиток функціонуючого бізнесу. Безпека підприємства повинна бути безперечною, плановою, централізованою, надійною і комплексною.

Тому забезпечення економічної безпеки будь-якого процесу в організації необхідно здійснювати від самого початку її існування, тобто з етапу виникнення ідеї. Коли ідея отримує формалізацію у вигляді бізнес-плану, то вже на цьому етапі розробник повинен знати специфіку бізнесу, щоб «сформувати» вразливі місця, на які в подальшому і будуть спрямовані основні сили.

Багато менеджерів, намагаючись перекрити питання економічної безпеки підприємства, формують у бізнес-плані розділ управління ризиками (розділ ризиків), який часто включає у себе оцінку ймовірності отримання незапланованого результату та виникає через неповноту або неточність інформації кількісними методами і включає у себе також опис уразливих місць підприємства. Однак оцінка ризику – це самостійний економічний процес, результатом якого є мінімізація ймовірності. Дотримання принципів економічної безпеки ширше, ніж управління ризиками. Для того щоб повноцінно розкрити в бізнес-плані питання забезпечення економічної безпеки підприємства, можна піти одним із двох шляхів формування структури бізнес-плану:

– кожен розділ бізнес-плану повинен містити елементи дотримання принципів економічної безпеки (якщо є загрози, необхідно на них впливати);

– включити в бізнес-план розділ, який буде доповнювати вже наявні і, незважаючи на те що пункт буде продовженням розділу про ризики, так само буде розкривати нові аспекти.

Для того щоб повною мірою реалізувати перший варіант формування структури бізнес-плану, приділяючи увагу економічній безпеці організації, доцільно врахувати і прописати такі нюанси (рекомендації створено, ґрунтуючись на структурі бізнес-плану за стандартами UNIDO [2]):

1) Описати природно-географічні аспекти навколишнього середовища; соціально-політичні аспекти; визначити явні загрози, які є змога на першому етапі частково ліквідувати; описати внутрішнє середовище, на яке керівництво може безпосередньо впливати (наприклад, кадри, інформація, фінанси і саме виробництво); описати інформаційні ресурси. Дані чинники необхідно врахувати під час формування розділу «опис галузі і компанії».

2) Описувати фінансовий бік, безпеку фінансів і виробництво в розділі «фінансовий план», оскільки фінансовий розділ бізнес-плану концентрує у собі результати інших розділів документа, підводить основні можливі фінансові підсумки проекту, що розробляється. Для цього проводяться такі фінансові розрахунки: баланс грошових коштів; доходи і витрати; розрахунок беззбитковості і графік беззбитковості.

Аналіз беззбитковості передбачає визначення рівня беззбитковості, критичного обсягу виробництва або, як його називають, порогу рентабельності; побудову графіка беззбитковості; визначення запасу фінансової міцності.

Для оцінки прибутковості роботи зазвичай використовують різні варіанти показника рентабельності – відношення прибутку, отриманого підприємством за

звітний період, до якого-небудь базового показника господарської діяльності: виручки, величини активів, капіталу і т. д. Критерій ефективності – це найбільш сприятливе співвідношення між прибутковістю і ризикованістю проекту. Прибутковість – це не просто приріст капіталу, а такий темп його збільшення, який повністю компенсує інфляційне зменшення купівельної спроможності грошей протягом інвестиційного циклу і покриває ризики інвестора, пов'язані з можливістю недоотримання прибутку [6].

Якщо реальна прибутковість проекту буде перевищувати таку для будь-якого іншого способу вкладення капіталу, то проект буде привабливим для інвестора.

Бізнес-план дає змогу без проведення конкретних реальних кроків прорахувати всі можливі варіанти кінцевого результату і вибрати оптимальний. Бізнес-планування є важливим організаційним та підготовчим етапом створення не тільки підприємства у цілому, а й окремих підрозділів підприємства, зокрема служби економічної безпеки підприємства. Отже, склад бізнес-плану і його деталізація залежать від характеру створеного підрозділу.

Діяльність служби економічної безпеки пов'язана із забезпеченням таких функцій, як захист майнової та фінансової власності підприємства, забезпечення безпеки здійснення комерційної діяльності, захист комерційної таємниці та інші. На етапі підготовки створення служби економічної безпеки бізнес-план повинен містити обґрунтування необхідності й економічної доцільності створення даної служби. Економічна доцільність визначається співвідношенням витрат на створення служби економічної безпеки й обсягом збитків потенційних загроз, які може запобігти дана служба.

Функціональне й організаційне навантаження даної служби повинно бути гнучким, урахувувати зміни діяльності підприємства. Як правило, основне навантаження служби економічної безпеки пов'язано з проблемами розкрадань і подібних явищ. Але зосередження діяльності служби виключно на цих негативних явищах не дає змоги вирішувати проблеми підприємства на стратегічному рівні, перешкоджає підвищенню ефективності системи управління підприємством у цілому. Обов'язки служби економічної безпеки повинні базуватися на стику проблем стратегічного і тактичного характеру. Службі економічної безпеки необхідно проводити оцінку взаємозв'язку ризиків підприємства і просування бізнес-проектів. Отже, ефективно функціонуюча служба економічної безпеки повинна бути наділена широким колом компетенцій. Для реалізації перерахованих вище завдань співробітники цієї служби повинні володіти методами фінансового та економічного аналізу, програмно-цільовим методом, методами проектного управління, методами оцінки ризиків [4].

Під час створення служби економічної безпеки можна виділити такі ключові моменти процесу бізнес-планування: вироблення потенційних функцій і завдань, які виконуються даним підрозділом; оцінка впливу підрозділу на підвищення ефективності діяльності підприємства у цілому; необхідність і можливість формування служби економічної безпеки на підприємстві; формування системи кількісних та якісних показників оцінки діяльності підрозділу.

Бізнес-план увійшов у практику планування як найважливіший інструмент сучасної системи менедж-

менту, і тільки ретельне планування бізнесу може зіграти важливу роль у розвитку компанії й забезпечити високий рівень економічної безпеки підприємства.

Висновки. Правильно складений бізнес-план є документом, що страхує успіх фірми. По-перше, він позначає цілі, які стоять перед організацією у цілому. По-друге, бізнес-план – це шанс усвідомити можливі проблеми в передбачуваному бізнесі і знайти варіанти вирішення цих проблем. Бізнес-план є основою ділових пропозицій на переговорах для вироблення спільних конструктивних рішень. Тільки відповідальне і ретельне планування бізнесу може зіграти важливу роль у життєздатності підприємства, забезпечити її цілеспрямоване просування і досягнення стабільно високих результатів. Бізнес-план не дає гарантій позбавлення від проблем, але продуманий стратегічний менеджмент дає змогу передбачити кризові ситуації,

підготуватися до них і легше їх пережити. Порядок кроків щодо забезпечення економічної безпеки передбачає, що вже на етапі формалізації ідеї у вигляді бізнес-плану розробник повинен знати специфіку бізнесу для того, щоб «сформувані» вразливі місця, на які в подальшому і будуть спрямовані основні сили. Система бізнес-планування є перспективним і ефективним інструментом реалізації стратегії підвищення економічної безпеки підприємства, що дає змогу детально проаналізувати ступінь впливу зовнішніх чинників на діяльність підприємства, провести оцінку всіх виявлених ризиків. Для системного захисту інтересів підприємства і забезпечення його економічної безпеки необхідні чіткий моніторинг та вивчення загроз, породжуваних зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства, щоб запобігти їхньому негативному впливу на хід бізнес-процесів, а за неможливості цього – звести їх до мінімуму.

Список використаних джерел:

1. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность). Москва : Интел-Синтез, 1997. 288 с.
2. Anex 7 Guide to the business plan. UNIDO : веб-сайт. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2008-07/Annex_7_Guide_to_the_Business_Plan_0.pdf (дата звернення: 02.07.2020).
3. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании : учебное пособие ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2016. 624 с.
4. Серебрякова Н.А., Волкова С.А., Волкова Т.А. Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия. *Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий*. 2016. № 4. С. 460–465.
5. Юридична перевірка контрагента. Економічна безпека підприємства. *Topbrand* : веб-сайт. URL: <http://topbrand.com.ua/posts/uk/bezopasnost-uridicna-perevirka-kontragenta-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva.php> (дата звернення: 10.07.2020).
6. Розрахунок ефективності бізнесу. *Навчальна інформація для українських студентів* : веб-сайт. URL: http://ni.biz.ua/2/2_8/2_88750_raschet-effektivnosti-biznesa.html (дата звернення: 12.07.2020).
7. Передало Х.С., Дармиць Р.З., Процик І.С. Планування та мотивування в процесі формування апарату управління організації. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2002. № 466. С. 97–106.
8. Тарасюк Г.М., Шлаб Л.І. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2003. 432 с.
9. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник. Львів : Новий світ-2000, 2003. 268 с.
10. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.А., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. Москва : Ось-89, 2007. 208 с.
11. Донець Л.І., Вашенко Н.В. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 240 с.
12. Шевченко І.В. Особливості формування економічної безпеки підприємства. *Наука молода*. 2012. № 10. С. 18–23.

References:

1. Oleinikov E.A. (1997) *Osnovy ekonomicheskoi bezopasnosti (Gosudarstvo, region, predpriiatie, lichnost)* [Fundamentals of economic security (State, region, enterprise, personality)]. Moskva: Business School "Intel-Sintez". (in Russian)
2. Anex 7 Guide to the business plan. UNIDO: web-site. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2008-07/Annex_7_Guide_to_the_Business_Plan_0.pdf (appeal date: 02.07.2020).
3. Solomanidina T. O. (2016) *Organizatcionnaia kultura kompanii: uchebnoe posobie. 2-e izd., pererab. i dop.* [Organizational culture of the company: a tutorial. 2nd ed., Rev. and add.]. Moskva: INFRA-M. (in Russian)
4. Serebryakova N.A., Volkova S.A., Volkova T.A. (2016) Formirovanie sistemy obespecheniia ekonomicheskoi bezopasnosti predpriatiia. [Formation of maintenance economic safety enterprise system]. *Voronezh State University of Engineering Technologies*, vol. 4, pp. 460–465.
5. Yurydychna perevirka kontrahenta. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva [Legal verification of the counterparty. Economic security of the enterprise]. *Topbrand*: web-site. URL: <http://topbrand.com.ua/posts/uk/bezopasnost-uridicna-perevirka-kontragenta-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva.php> (appeal date: 10.07.2020).
6. Rozrakhunok efektyvnosti biznesu [Calculation of business efficiency]. *Educational Information for Ukrainian students*: web-site. URL: http://ni.biz.ua/2/2_8/2_88750_raschet-effektivnosti-biznesa.html (appeal date: 12.07.2020).
7. Peredalo Kh.S., Darimits R.Z., Protsyk I.S. (2002) Planuvannia ta motyvuvannia v protsesi formuvannia aparatu upravlinnia orhanizatsii [Planning and motivation in the process of forming the management of the organization]. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, no. 466, pp. 97–106.
8. Tarasiuk H.M., Shlab L.I. (2003) *Planuvannia diialnosti pidpriemstva : navchalnyi posibnyk* [Enterprise planning: textbook]. Kyiv: Karavela. (in Ukrainian)
9. Shvaika L.A. (2003) *Planuvannia diialnosti pidpriemstva : navchalnyi posibnyk* [Enterprise planning: textbook]. Lviv: Publishing House "New World-2000". (in Ukrainian)
10. Gaponenko V.F., Bepalko A.A., Vlaskov A.S. (2007) *Ekonomicheskaiia bezopasnost predpriatii. Podkhody i printcity* [Economic security of enterprises. Approaches and principles]. Moscow: Publishing house "Os-89". (in Russian)
11. Donetsk L.I., Vashchenko N.V. (2008) *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: navchalnyi posibnyk* [Economic security of the enterprise: a textbook]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
12. Shevchenko I.V. (2012) Osoblyvosti formuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Features of formation of economic security of the enterprise]. *And Science is young*, no. 10, pp. 18–23.

УДК 330.34; 65.016

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-8>**Пляскіна А. І.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності,
Херсонський національний технічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3680-162X>

Plyaskina Alona

Kherson National Technical University

ВПЛИВ ДЕТЕРМІНАНТІВ НА ДІЛОВУ СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті визначено детермінанти, які активно впливають на формування ділової стратегії розвитку підприємства. Установлено, що ринкове середовище висуває жорсткі вимоги до підвищення ефективності наявних ресурсів підприємства. Доведено, що відсутність стратегічних орієнтирів є однією з основних загроз, які можуть ускладнити розвиток підприємства. Висвітлено роль ділової стратегії розвитку підприємства, її переваги та можливість поліпшення. Основу категорії «ресурсний потенціал» становлять складники ресурсів підприємства як відкритої системи. Розглянуто зміст поняття «ресурси підприємства» з урахуванням цілей стратегічного управління сучасним підприємством: зниження руйнівного впливу чинників зовнішнього середовища та забезпечення довготривалого процесу життєдіяльності підприємства.

Ключові слова: ресурси, розвиток, ділова стратегія розвитку, середовище, підприємство, глобалізаційні процеси.

THE INFLUENCE OF DETERMINANTS ON THE BUSINESS STRATEGY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF STRENGTHENING OF GLOBALIZATION PROCESSES

At the present stage, competitiveness of the enterprise is provided mainly through build-up of available resources. Market imposes strict requirements regarding enhancement of efficiency of available resources and areas of development and consolidation of resources. The basis of the concept «resource potential» lies in a general category of resources. It has been determined that in modern economic literature there is still no consensus on the definition of «enterprise resource» and its composition. It has been shown that outsourcing could be considered a new type of enterprise resource as a tool that is directly or indirectly involved in the production process. Strategic planning is an important aspect of the performance of each company, as it determines its future position among competitors. Considering the significant number of definitions of development strategy, we can draw the following conclusions: each development strategy has specific targets; development strategy should be considered as a way to achieve goals; development strategy includes a set of interconnected solutions and tasks for the future; development strategy is implemented at the enterprise in order to improve performance and obtain the desired result. Thus, the business development strategy should be perceived as a postulate of solving common problems to meet the needs and harmonize all factors of the enterprise environment. The essence of the enterprise development strategy is specified. Modern economic conditions are dynamic and uncertain. One of the main factors that can improve position of enterprise at the market is a properly grounded development strategy. Such a strategy should be based on intensive development. The article is devoted to the components of business strategy of enterprise development. It is proved that business strategy of enterprise development on the strategic targets of enterprise development, business activity, strategic adaptation of enterprise development. These contradictions are the driving force of the system development, which is characterized by irreversible, directed, natural changes.

Keywords: resources, enterprise, business strategy of enterprise development, environment, enterprise, globalization processes.

JEL classification: O10, O21

Постановка проблеми. Ділова стратегія розвитку підприємства в сучасних умовах посилення глобалізаційних процесів належить до константних стратегій. Більшість стратегій загального розвитку, а також ключові субстратегії (наприклад, стратегія розвитку соціальної інфраструктури підприємства) спрямовані на піднесення підприємства, що опосередковано впливає на результати господарської діяльності підприємства. Отже, розроблення ділової стратегії розвитку має велике значення для підприємств у сучасних умовах функціонування, адже вона передбачає, насамперед, здійснення стратегічних змін. Саме питання розроблення та реалізації ділової стратегії розвитку підприємства потребує більш поглибленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес формування ділової стратегії розвитку підприємства є предметом наукових пошуків багатьох іноземних і вітчизняних дослідників. Питання стратегії розвитку підприємства розробляли І. Ансофф [1], С.Ф. Большенко, Д.О. Горелов [2], К.І. Редченко [3], А.А. Томпсон [4] та ін. Окремі аспекти дослідження процесу формування та реалізації ділової стратегії розвитку підприємства знайшли відображення у роботах таких науковців, як: Е.А. Бельнюков, Л.А. Некрасов [5], Я. Бжуска [6], С.М. Василюга [7], Дж. Дейли [8], Л.Д. Завідна [9], Б. Карлофф [10], Л. Мельник [11], К. Омає [12], І.В. Тюха [13] та ін. Зазвичай значна кількість запропонованих стратегій розвитку підприємства використовується на початкових етапах стратегічного управління.

Таким чином, необхідно розробляти таку стратегію, яка б охоплювала всі аспекти управління діловим розвитком підприємства, була б упроваджена у процес аналізу, планування та управління розвитком підприємства.

Ділова стратегія розвитку відіграє роль своєрідного фільтра, через який у процесі підготовки має проходити всі управлінські рішення стратегічного характеру й який залежно від вибраного варіанту ділової стратегії розвитку суттєво впливає на кінцевий результат прийняття стратегічного рішення щодо загального розвитку підприємства у цілому.

Виклад основного матеріалу. Ефективність діяльності підприємства у сучасних умовах залежить від багатьох різних чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх. Головним чинником, що впливає на ефективність управління підприємством, є ефективність управління його ресурсами. Ресурси надходять на підприємство, використовуються для досягнення його цілей та допомагають отримувати необхідний результат.

Таким чином, під ресурсами підприємства слід розуміти сукупність техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних, інтелектуально-кадрових, інформаційних сил і можливостей, які використовуються в процесі виготовлення товарів, послуг та інших цінностей. Ресурси зобов'язані розглядатися з урахуванням усіх можливих підходів до їх класифікації. Чітке уявлення про складники всіх ресурсів дає змогу підприємству домогтися максимального ефекту управління.

На сучасному етапі розвитку ділова стратегія розвитку є позитивно спрямованою трансформацією підприємства для боротьби з хаосом і сприймається як засіб подолання зростаючої нестабільності зовнішнього середовища. Зарубіжні дослідження, об'єктом яких був вплив стратегічного планування на фінансові показники діяльності підприємства [14, с. 220], виявили, що систематичне розроблення стратегії розвитку спроможне значно поліпшити результати діяльності, показники господарської діяльності. Отже, основними перевагами ділової стратегії розвитку підприємства як відкритої системи, виявленими зарубіжними дослідженнями, є:

- можливість вибирати нову логіку майбутнього розвитку;
- дійовий спосіб підвищення здатності підприємства долати зміни;
- поліпшення координації діяльності підприємства та мінімізація нераціональних дій щодо подолання несподіваних змін;
- забезпечення більш ефективного розподілу ресурсів;
- сприяння цілісному, комплексному підходу до підприємства і його оточення;
- надання співробітникам бачення перспективи розвитку підприємства [15, с. 149].

Українські підприємства намагаються активно використовувати та вдосконалювати різні системи та моделі управлінської діяльності для підвищення довготривалої ефективності діяльності. На підприємствах створюються спеціальні відділи, робочі групи та сек-



Рис. 1. Схематичне поняття впливу детермінантів на розроблення ділової стратегії розвитку підприємства

тори для визначення довгострокових стратегічних пріоритетів розвитку підприємства і формування відповідних стратегічних систем. Використовуючи сучасні напрацювання та здобутки стратегічного менеджменту, підприємство отримує значну перевагу порівняно з конкурентами у боротьбі за ресурси, ринки, споживачів, постачальників тощо [16, с. 5].

Вплив детермінантів на розроблення ділової стратегії розвитку підприємства схематично подано на рис. 1.

Спираючись на основні детермінанти, які необхідні для розроблення ділової стратегії розвитку підприємства, можна виділити стратегічні орієнтири діяльності підприємства, а саме:

- збалансоване використання наявних ресурсів та максимальне залучення потенціалу підприємства до реалізації стратегічних і тактичних завдань розвитку;
- періодичний перегляд і переосмислення конкурентних переваг підприємства в умовах мінливого середовища для підтримки і забезпечення їх високого рівня;
- виділення ключових цінностей підприємства для формування корпоративної культури підприємства;
- забезпечення достатнього рівня соціальної відповідальності для підтримки досягнутого рівня репутації підприємства;
- глибоке розуміння визначальних техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних, інтелектуально-кадрових, інформаційних та інших перетворень.

Підприємство як відкрита економічна система постійно перебуває під впливом умов зовнішнього і внутрішнього середовища, тому для кожного підприємства, яке має на меті залишитися не лише діючим, а й досягнути певного рівня стабільності, управління своєю практичною діяльністю повинно спиратися на визначальні орієнтири функціонування, які враховують поточні і стратегічні напрями збалансованого розвитку [17].

Висновки. Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що розвиток підприємства – це позитивно спрямована трансформація підприємства як відкритої системи, яка супроводжується зміною кількісних та якісних показників господарської діяльності, що зумовлено збалансованим використанням техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних, інтелектуально-кадрових, інформаційних ресурсів для зниження руйнівного впливу чинників зовнішнього середовища та забезпечення довготривалого процесу життєдіяльності підприємства.

Так, розвиток підприємства значною мірою залежить від того, на основі якої ділової стратегії він буде реалізовуватися, оскільки ділова стратегія розвитку підприємства повинна включати не лише перелік запланованих дій та способів їх досягнення, а й урахувати виникнення потенціальних негативних ситуацій, щоб своєчасно адаптуватися до нових умов. Таким чином, важливо більш ґрунтовно дослідити сутність ділової стратегії розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Прогресс, 1989. 519 с.
2. Горелов Д.О., Большенко С.Ф. Стратегія підприємства : навчально-методичний посібник. Харків : ХНАДУ, 2010. 133 с.
3. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навчальний посібник ; 2-е вид. Львів : Новий світ – 2000, 2003. 272 с.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник / под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
5. Бельтюков Е.А., Некрасов Л.А. Выбор стратегии развития предприятия : учебное пособие. Одесса : ОНПУ, 2002. 280 с.
6. Бжуска Я. Інноваційні моделі бізнесу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 628. С. 29–35.
7. Василюк С.М. Поняття стратегії розвитку підприємства. *Економіка та держава*. 2020. № 1. С. 121–125.
8. Дейли Дж. Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2004. 304 с.
9. Завідна Л.Д. Готельний бізнес: стратегії розвитку : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 600 с.
10. Карлофф Б. Деловая стратегия. Москва : Экономика, 1991. 239 с.
11. Мельник Л. Маркетингова стратегія підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 3. Т. 1. С. 213–221.
12. Омае К. Мышление стратега. Искусство бизнеса по-японски. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 215 с.
13. Тюха І.В. Стратегія розвитку у системі стратегій підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2013. № 3(19). С. 33–37.
14. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург : Питер Ком, 1999. 416 с.
15. Квасній Л.Г. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємствами в умовах ринкової економіки. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. Львів : НЛТУ України, 2008. С. 149.
16. Подольняк Н.Ю. Стратегічний менеджмент : навчальний посібник. Львів : Львівська політехніка, 2012. 400 с.
17. Євсєвська Л.В., Громова А.С. Стратегічні орієнтири діяльності підприємства в інтеграційних умовах. URL: <http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-enedzhment/evseevaska.htm>
18. Боярчук А.І. Глобалізаційні процеси міжнародного бізнес-середовища в сучасних реаліях. *Економічні інновації. Сучасні стратегії регіонального розвитку Українського Причорномор'я: виклики та рішення*. 2017. Вип. 24. С. 32–36.

References:

1. Ansoff Y. (1981). *Strategicheskoe upravlenye* [Strategic management]. Moskva: Progress, 519 p. (in Russian)
2. Ghorjelov D.O., Boljshenko S.F. (2010). *Strateghija pidpryjemstva* [Strategy of the enterprise]. Kharkiv: KhNADU, 133 p. (in Ukrainian)
3. Redchenko K.I. (2003). *Strateghichnyj analiz u biznesi* [Strategic analysis in business]. Ljviv: Novyj svit-2000, 272 p. (in Ukrainian)
4. Tompson A.A., Stryklend A.Dzh. (1998). *Strateghicheskyj menedzhment. Yskusstvo razrabotky y realizacyy strateghyu* [Strategic management. The art of strategy design and implementation]. Moskva: Banky y byrzhny, JuNYTY, 576 p. (in Russian)
5. Beljtjukov E.A., Nekrasov L.A. (2002). *Vybor strateghyu razvytyja predpryatyja* [Choosing an enterprise development strategy]. Odessa: ONPU, 280 p. (in Russian)

6. Bzhuska Ja. (2012). Innovacijni modeli biznesu [Innovation models of business]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Ljvivjska politehnika»*, № 628, pp. 29–35. (in Ukrainian)
7. Vasylygha S.M. (2020). Ponjattja strateghiji rozvytku pidpryjemstva [The concept of enterprise development strategy]. *Ekonomika ta derzhava*, № 1, pp. 121–125. (in Ukrainian)
8. Dejly Dzhon (2004). Effektyvnoe cenoobrazovanye – osnova konkurentnogho preymushhestva [Effective pricing is the foundation of competitive advantage]. Moskva: Vyljams, 304 p. (in Russian)
9. Zavidna L.D. (2017). Ghoteljnij biznes: strateghiji rozvytku [Hotel business: development strategies]. Kyjiv: Kyjiv. nac. torgh.-ekon. un-t, 600 p. (in Ukrainian)
10. Karloff B. (1991). Delovaja strateghyja [Business strategy]. Moskva: Ekonomyka, 1991. 239 p. (in Russian)
11. Meljnyk L. (2009). Marketynghova strateghija pidpryjemstva [Marketing strategy of the enterprise]. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu*, № 3, T. 1, pp. 213–21. (in Ukrainian)
12. Omae K. (2007). Myshlenye strategha. Yskusstvo byznesa po-japonsky [Thinking strategist. The art of business in Japanese]. Moskva: Aljpyna Byznas Buks, 215 p. (in Russian)
13. Tjukha I.V. (2013). Strateghija rozvytku u systemi strateghij pidpryjemstva [Development strategy in the system of enterprise strategies]. *Ekonomika kharchovoji promyslovosti*, № 3(19), pp. 33–37. (in Ukrainian)
14. Ansoff I. (1999). Novaja korporativnaja strategija [The new corporate strategy]. Sankt-Peterburg: Piter Kom, 416 p. (in Russian)
15. Kvasnij L.H. (2008). Teoretychni aspekty stratehichnoho upravlinnia pidpryjemstvamy v umovakh rynkovoï ekonomiky [Theoretical aspects of strategic management in a market economy]. *Naukovyj visnyk natsional'noho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy: Zbirnyk naukovykh-prats'*. L'viv: NLTU Ukrainy, p. 149. (in Ukrainian)
16. Podol'chak N.Yu. (2012). Stratehichnyj menedzhment [Strategic management]. L'viv: L'vivs'ka politehnika, 400 p. (in Ukrainian)
17. Jevsevsjka L.V., Ghromova A.S. Stratehichni orijentyry dijalnosti pidpryjemstva v integhracijnykh umovakh [Strategic guidelines of the enterprise in the integration environment]. URL: <http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-enedzhment/evsevska.htm> (in Ukrainian)
18. Boiarchuk A.I. (2017). Ghlobalizacijni procesy mizhnarodnogho biznes-seredovyshha v suchasnykh realijakh [Processes of globalization of the international business-environment are in modern realities]. *Ekonomichni innovatsii. Vypusk 64: Suchasni stratehii rehionalnoho rozvytku Ukrainskoho Prychornomia: vyklyky ta rishennia. Zbirnyk naukovykh prats'*. Odesa: Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy, pp. 32–36. (in Ukrainian)

УДК 65.659

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-9>**Полтавцев В. О.**

аспірант,

Національний університет харчових технологій

Соломянюк Н. М.

доктор економічних наук, професор,

професор кафедри маркетингу,

Національний університет харчових технологій

Poltavtsev Vladyslav, Solomianiuk Nataliia

National University of Food Technologies

ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ АНАЛІЗУ ТРАФІКУ НА ВЕБСАЙТАХ

Інновації у сфері комп'ютерних і телекомунікаційних технологій призвели до змін традиційних підходів до просування та реалізації продукції. З'явилися нові можливості та напрями аналізу дій споживачів і конкурентів для виявлення слабких місць та можливостей під час формування конкурентних переваг. Аналіз вебсайту з погляду підвищення ефективності Інтернет-бізнесу – це достатньо ресурсовитратний процес, який ускладнюється багатьма чинниками, серед яких важливе місце займає вибір інструментів вебаналізу та відповідних методик. Як свідчить практика, значна кількість серед існуючих сайтів є достатньо якісними з погляду вебдизайну та контенту. Водночас не існує вебсайтів, які б не потребували подальшої оптимізації. Сервіси вебаналітики дають змогу вносити необхідні зміни і постійно підвищувати якість вебсайту.

Ключові слова: Інтернет-маркетинг, вебсайт, просування, Інтернет-торгівля, трафік.

TOOLS FOR TRAFFIC ANALYSIS ON WEBSITES

Innovations in computer and telecommunications technology have led to changes in traditional approaches to product promotion and sales. The rapid growth in the number of Internet users has led to an increase in e-commerce. For consumers, the Internet is becoming a comfortable environment where they can buy goods and services. Implementation of social media (Facebook, Instagram, etc.), online payment systems (Apple Pay, PayPal, Stripe and Google Wallet), as well as mobile applications in e-commerce, optimize the process of interaction between sellers and buyers, increasing the volume of trade on the Internet. For entrepreneurs, e-commerce is attractive because of the relatively low organizational costs, the global nature of the market, constant availability, the ability to obtain information in a timely manner. New opportunities and directions for analysis of consumers and competitors' actions, in order to understand the weaknesses and promising areas of competitive advantage, have arisen. However, Ukrainian companies do not conduct marketing research with the help of websites, the level of consumer satisfaction or dissatisfaction is not defined, there are no components of digital marketing communications (SEO, SMM, etc.), SMM-technologies are insufficiently used. Effective promotion on the Internet also includes a reasonable choice of channels to attract potential consumers. Traffic analysis provides an opportunity to increase conversions, and, therefore, increasing the return on investment. However, website analysis from the point of view of improvement of online business efficiency is a rather resource-intensive process, which is complicated by many factors, among which an important role is played by the correct choice of web analysis tools and appropriate techniques. Therefore, web analytics services become especially relevant; they allow you to make the necessary changes, constantly improve the quality of the website, save time on data collection and systematization. In the face of fierce competition, it is also important to track traffic on competitors' websites to understand market conditions, potential threats and opportunities.

Keywords: Internet marketing, website, promotion, e-commerce, traffic.

JEL classification: C81, L81, M21, M31

Постановка проблеми. Проникнення мережі Інтернет у повсякденне життя створило передумови для розвитку електронної комерції. Українські підприємства почали приділяти більшу увагу Інтернет-торгівлі, створюючи вебсайти та власні сторінки у соціальних мережах, розробляючи рекламні кампанії в мережі Інтернет. Важливими стають використання сучасних методів просування та обґрунтований вибір каналів залучення потенційних споживачів для підприємств різних сфер господарювання. Аналіз трафіку дає можливість підвищити конверсію і, як наслідок, ефективність використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку електронної комерції висвітлено у працях О.А. Синявської [3], О.Я. Полякової [5], Є.А. Марсак [7], О.М. Яценко [11] та ін. Аналіз трафіку на вебресур-

сах розглянуто у статтях А. Семенова [15], А. Андрусенко [16], К. Самоткана [17]. Проте глобалізаційні процеси, у тому числі зміни в інформаційному середовищі, потребують постійної уваги науковців у контексті розроблення щодо використання інструментарію для аналізу трафіку на вебсайти.

Мета статті полягає в огляді інструментів для аналізу трафіку на вебресурсах, результати якого є основою для прийняття рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства в мережі Інтернет.

Виклад основного матеріалу. На початок 2020 р. понад 4,5 млрд людей у світі користуються Інтернетом, при цьому аудиторія соціальних мереж становить близько 3,8 млрд. Майже 60% населення світу вже онлайн, при цьому експерти прогнозують до середини 2020 р. показник користувачів соціальних мереж

до 50%. Значення цифрових технологій у житті людей сягнуло нових вершин і визначає перспективи та можливості розвитку для бізнесу.

В Україні, за даними Дослідницького холдингу Fastum Group Ukraine, регулярними користувачами Інтернету на кінець 2019 р. було близько 23 млн осіб, що відповідає показнику проникнення на рівні 71% [2].

Динаміка нарощування кількості користувачів Інтернету викликає зростання обсягів електронної комерції, коли населення починає сприймати мережу Інтернет як природне середовище існування, де можна задовольнити широке коло потреб [3, с. 129]. Можливість контакту з підприємством завдяки зворотному зв'язку знімає психологічний бар'єр у потенційних споживачів. Відбувається бурхливий розвиток дистанційної, електронної та Інтернет-торгівлі, перевагами яких є порівняно низькі обсяги витрат на організацію, глобальний характер ринку, доступність, можливість своєчасного отримання інформації [4]. Середній щорічний темп зростання світових прибутків у сфері електронної торгівлі становить близько 18–20% [5, с. 451]. А за прогнозними даними eMarketer, у 2021 р. обсяг світової роздрібно-Інтернет-торгівлі зросте до 16,1%, при цьому темпи зростання випереджатимуть загальні темпи зростання роздрібно-торгівлі [6].

Позиція України на ринку електронної комерції є вагомим, і тенденції щодо її поліпшення залишаються стабільними. За даними BRDO, обсяг ринку електронної комерції в Україні перевищує 50 млрд грн, або 3,2% загального роздрібного продажу. Це дає можливість країні посісти друге місце за темпами зростання електронної торгівлі в Європі [7, с. 368].

В Україні близько 67% користувачів Інтернету відвідують сайти, що пов'язані зі сферою електронної комерції [8]. Найбільш динамічно розвивається сегмент, який пов'язаний безпосередньо зі здійсненням Інтернет-торгівлі. Темпи його зростання в Україні значно перевищують темпи зростання в інших країнах Європи, проте позиція України у глобальному рейтингу за індексом електронної комерції все ще є незадовільною: станом на 2019 р. вона знаходиться на 52-му місці [9].

Характерним для сфери електронної комерції в Україні є використання широкого кола інструментів електронної торгівлі: вебсайтів, електронних платформ, онлайн-

публікацій тощо. Важливою стає адаптація під мобільні пристрої, планшети та комп'ютери, оскільки, згідно зі статистикою Google, 85% користувачів використовують декілька пристроїв для здійснення однієї покупки онлайн, що робить продажі мультиканальними [10].

Можна помітити, що, крім використання стаціонарних комп'ютерів та ноутбуків, де можна звернутися до повноцінної версії сайтів, усе більше споживачів використовують смартфони (рис. 1). У 2018 р. за допомогою цього гаджету здійснювалося 35% усіх продажів, і показник продовжує зростати. Причиною кинутих кошків під час оформлення замовлення зі смартфона є незручний інтерфейс сайту для перегляду саме на смартфоні [8]. Тому великі компанії, що працюють у сфері електронної комерції, нішеві торговці та надавачі послуг, які безпосередньо й є виробниками, проводять постійну адаптацію сайтів [3, с. 129]. Також близько 51% покупців роблять покупки через додатки, спеціально встановлені на мобільних пристроях [8].

Важливим є вплив соціальних медіа на електронну торгівлю, оскільки 74% споживачів користуються інформацією із соціальних мереж під час прийняття рішень щодо покупки. А 56% користувачів, що стежать у соціальних мережах за брендами, роблять це для перегляду продуктів [11, с. 10]. Приблизно 45% усіх українських онлайн-покупців хоча б раз здійснювали покупку через соціальні мережі, найчастіше через Facebook [8].

Розвиток електронної торгівлі формує певні короткострокові та довгострокові перспективи для підприємств України: розширення можливості із залучення споживачів завдяки постійному нарощуванню кількості Інтернет-користувачів; розвиток безпосереднього спілкування виробника зі споживачем; можливість зменшення вартості продукції; перебудова свідомості споживачів у бік схильності до впровадження інформаційних технологій у повсякденне життя; наявність потенціалу до постійного розширення за рахунок охоплення нових відмінних від звичних сегментів ринку, залучення інших верств населення; керування підприємством не обмежується часом або простором; відбувається вдосконалення нормативної бази у сфері електронної комерції; перенесення досвіду зарубіжних торговельних платформ та їх адаптація до умов електронної торгівлі в Україні [3, с. 130].

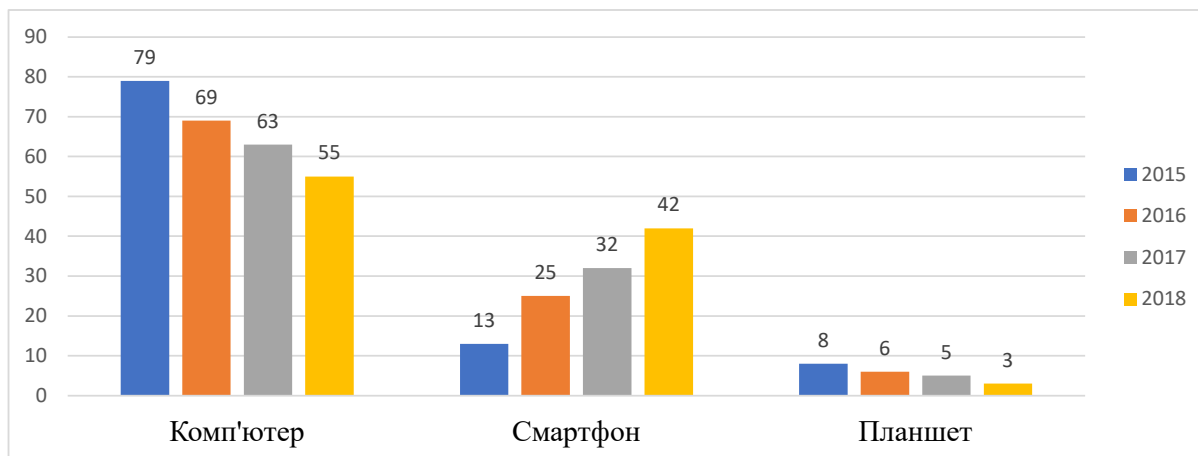


Рис. 1. Використання пристроїв для здійснення Інтернет-покупки, % [8]

Перспективи та можливості електронної торгівлі дають змогу перепроектувати стратегію ведення бізнесу. Фундаментальне переосмислення та радикальна зміна бізнес-процесів поліпшують такі характеристики, як витрати, якість, сервіс та швидкість обслуговування. Змінюються ідеологія, засоби та принципи традиційного бізнесу. За таких умов важлива постійна адаптація Інтернет-ресурсів під потреби споживачів, при цьому головними засобами є:

1. Персоналізація обслуговування. Персоналізований підхід забезпечує необхідну інформацію про клієнта (особисті дані, переваги, вподобання, попередні покупки, дії у соцмережах тощо). Це дає змогу оптимізувати інформацію, яка подається споживачу (групи товарів, товари певної цінової категорії, знижки, конкурси та ін.) [12]. Доцільним є збереження історії комунікації [13].

2. Оптимізація контенту. Для високої конверсії контент потрібно структурувати. Зробити це можна шляхом розміщення цікавих заголовків та підзаголовків, списків, які спрощують сприйняття інформації. Для оптимізації пошуку у пошукових системах використовуються в текстах ключові слова та фрази, за якими ресурс буде індексуватися пошуковими системами. За даними ComFu.ua, вісім із десяти осіб, що купують товар у магазині, перед цим шукають інформацію про нього через пошукову мережу Google, читаючи огляди, відгуки, характеристики та порівнюючи ціни [10]. Розміщення на сторінці звичайних посилань з авторитетних Інтернет-майданчиків здатне підвищити позиції сайту у пошуковій видачі [12].

3. Швидкість та зручність отримання відповіді. Згідно з опитуванням, проведеним Forrester у 2018 р., понад 80% покупців називають швидке вирішення їхнього питання найкращим показником якості обслуговування. Важливим стає надання оперативного зворотного зв'язку через усі канали комунікації. Тому важливим є перехід на омніканальні комунікації, щоб забезпечувати миттєве реагування по кожному з використовуваних каналів (чат, електронна пошта, соцмережі, месенджери тощо) [12].

Більшість споживачів в Україні бажає спілкуватися з представниками підприємства через соцмережі та месенджери. Вони розраховують на їх оперативну відповідь саме через цей канал комунікацій, в іншому разі третина клієнтів припиняє співпрацю з підприємством, яке ігнорує їхні звернення, відгуки [12]. Не менш важли-

вою є постійність надання сервісу, із цією метою доцільним є використання чат-ботів. Уже зараз з їх допомогою клієнти можуть знаходити необхідну інформацію, отримувати відповіді на питання, знайомитися з новими пропозиціями тощо. Ця технологія постійно вдосконалюється, підвищуючи свою ефективність за рахунок штучного інтелекту та розпізнавання мови [12]. Слід зазначити, що більшість споживачів шукатиме інформацію самостійно в розділах про умови покупок, F.A.Q перш ніж дзвонити або писати [13].

4. Адаптація під мобільні пристрої. Споживачі все частіше для комунікацій, отримання інформації про бренд, підприємство, продукт, здійснення покупок використовують мобільні пристрої.

5. Адаптація під потреби нового покоління. До 2025 р. 40% споживачів становитимуть представники покоління Z (ті, кому зараз близько 20 років). Вони роблять вибір не на користь матеріальних речей, а цінують емоції та враження. Для них важливий досвід, яким діляться їхні знайомі на особистих сторінках у соцмережах, на підставі чого приймаються рішення про покупку. Також цінною є можливість висловити власну думку, поділитися досвідом, відчуттями. Один зі способів побудови емоційного зв'язку зі споживачем – гейміфікація та соціальна свідомість, коли бренд або компанія демонструє певну філософію, місію, вирішує соціальні або екологічні проблеми [12].

Формування інформаційної та статистичної бази клієнтів для підприємства дають змогу здійснювати підключені та налаштовані системи аналітики. Не маючи правильно налаштованої аналітики, неможливо отримати повну картину щодо присутності та діяльності підприємства в онлайн-середовищі, що зробить витрати підприємства на просування та рекламу в мережі Інтернет неефективними. Для цього використовують сервіси згадування компанії у мережі Інтернет, сервіси скорочення посилань та відслідковування кількості переглядів, UTM-мітки, вебвізори та сервіси аналізу кількості лідів (продажів).

Важливим є аналіз обсягів трафіку з різних джерел на основі певного параметра (трафік із різних пошукових систем, кампаній або каналів). Такі узагальнені порівняння дають змогу виявити на ранніх етапах деякі тенденції та визначити, які з каналів є найбільш ефективними. Також можна отримати дані дії споживачів: чи відвідують вони в достатній кількості цільові

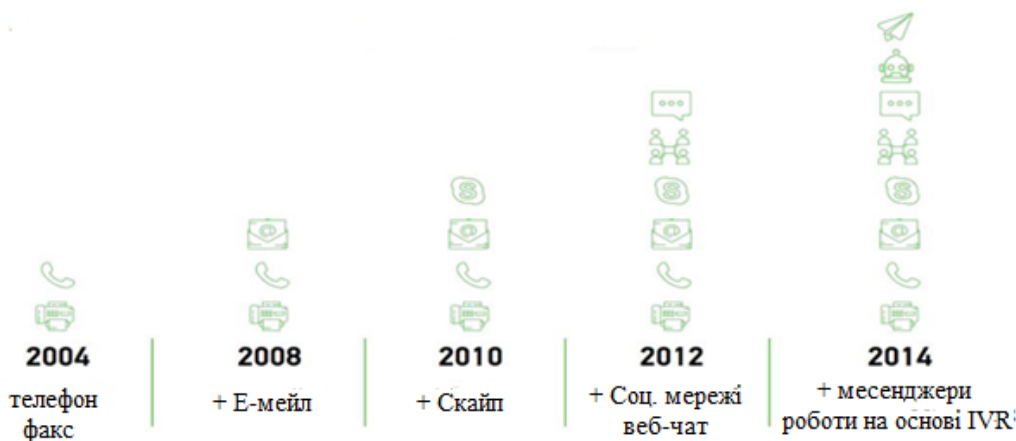


Рис. 2. Еволюція каналів комунікацій зі споживачами в мережі Інтернет [13]

сторінки, чи цікавляться супутніми послугами, які брендові запити є частими [14]. Важливим є аналіз зниження обсягів трафіку на певних етапах дій споживача. Якщо трафік швидко скорочується в процесі переходів, споживачі не відвідують цільові сторінки, то можна констатувати проблеми у навігації сайту, дизайні, якості наповнення.

Іншим напрямом аналітики є аналіз трафіку на веб-сайтах конкурентів. Він дає можливість оцінити потенціал галузі та рівень можливого доходу; спрогнозувати показники відвідуваності власного сайту; вибрати найкращу стратегію просування сайту на основі вдалих рішень конкурентів; дізнатися приблизну конверсію у конкурентів; вивчити сильні та слабкі сторони конкурентів; вибрати приклад дизайну та юзабіліті.

Практики Інтернет-маркетингу виділяють такі напрями аналізу: базова інформація (вік домену, індекс цитування, кількість проіндексованих сторінок); трафік та поведінка користувачів (відвідуваність за період, час на сайті, глибина переглядів та показник відмов); ключові фрази (пошукові запити, які використовують конкуренти); нормативний профіль (скільки сайтів посилаються, природні або покупні посилання, їх якість); технічні параметри (швидкість завантаження сторінок, коди відповідей серверів, кросбраузерність, адаптивність дизайну).

Для аналізу використовуються лічильники відвідуваності, спеціалізовані програми та сервіси. Можна використовувати декілька інструментів для аналізу вебсайтів конкурентів або ж вибрати сервіси для комплексного аналізу: Pr-cy, Arsenkin, Serpstat, Ahrefs, Similarweb, Semrush [15]. Комплексні інструменти дають швидкий загальний аналіз, який у подальшому можна поглибити використанням спеціалізованих сервісів:

1) Лічильники відвідуваності знаходяться на самому сайті, проте інформація не завжди актуальна, якщо не вказано дату останнього оновлення статистики. Власники популярних сайтів зазвичай не приховують від потенційних рекламодавців дані про трафік із пошукових систем, іноді навіть надають факти про демографію, стать, вік аудиторії [16].

2) Сервіси згадування бренду, підприємства. За допомогою даної групи інструментів можна відстежувати згадки про компанію або її продукт у соціальних мережах, новинних порталах, на форумах, блогах тощо. Існують безкоштовні та платні варіанти. Найбільш популярними є Google Alerts, TalkWalker, PromoPult, Babkee, Socialmention, YouScan, IQBuzz, Brand Analytics, SemanticForce, Crimson Hexagon.

3) Сервіси з пошуку зворотних посилань. Допомагають проаналізувати кількість якісних посилань на сайті конкурента. Вони дають змогу проводити аналіз пошукового трафіку сайтів та показують, який контент найбільше приваблює аудиторію конкурентів. Попу-

лярними є сервіси Ahrefs Site Explorer, Majestic, Site Explorer, LinkPad, Monitor Backlinks, BacklinkWatch, Neil Patel's Free Link Analysis Too. Сервіси дають змогу здійснити масову перевірку зворотних посилань, порівнюють профілі та відвідуваність сайтів, здійснюють пошук за ключовими словами або фразами. За кожним посиланням надається детальна інформація: оцінка авторитетності домену та сторінки, тип посилання, анкорний текст, коли посилання було в перший та останній раз відзначено роботом.

4) Сервіси пошуку ключових слів. Аналіз ключових слів, які є ефективними для вебсайту конкурента, дає можливість розробити перелік таких слів для власного сайту. Для аналізу використовуються сервіси Spy words, iSpionage. Останній сервіс ідентифікує конкурентів у Google Adwords, показує їхні стратегії в SEO та PPC і приблизний щомісячний бюджет, надає повний список їхніх ключових слів, який можна впорядкувати та знайти найефективніші з них, а також висилає повідомлення про знайдені дані [17].

5) Сервіси для визначення позицій сайту. Сервіси MegaIndex, Alexa, Serpstat дають змогу визначити позиції сайту в пошукових мережах за конкретними ключовими словами та запитам.

6) Сервіси соціальної активності. Сервіси дають можливість проаналізувати, як конкуренти працюють із власною цільовою аудиторією. Так, сервіс Fanpage Karma дає змогу визначити кількість передплатників конкурентів, знайти сторінки, на які підписані читачі, дізнатися середні значення та матрицю KPI, найбільш ефективні теги залежно від теми повідомлення [17].

7) Сервіси відстеження джерел трафіку. Надають загальну інформацію сайту, швидкості завантаження сторінок, кількість трафіку з мобільних та інших пристроїв.

Окрім даних, які можна отримати за допомогою сервісів, варто звернути увагу на інші критерії, які впливають на ранжування та успішність сайту (навігація, зручність користування, дизайн, комерційні чинники).

Висновки. Розвиток мережі Інтернет створив нові можливості не лише для торгівлі, просування підприємства або продукції, а й для маркетингового аналізу дій конкурентів. Аналіз вебресурсів конкурентів дає змогу використовувати їхній позитивний досвід для вдосконалення власної стратегії просування. Отримані за допомогою аналізу дані є підставою для розроблення рекомендації щодо зміни інтерфейсу, збільшення показників конверсії, юзабіліті вебресурсу, прямої рекламної кампанії, процесу обслуговування сайту підприємства. Спостереження за конкурентами та показниками роботи їхніх вебсайтів дають змогу виявляти недоліки та переваги. Під час детального аналізу конкурентів спеціалісти використовують статистику і дані з декількох джерел, що забезпечує більший обсяг інформації за необхідними метриками.

Список використаних джерел:

1. Ecommerce Foundation Reports. URL: <https://www.ecommercefoundation.org/free-reports> (дата звернення: 10.06.2020).
2. Майже 23 млн українців регулярно користуються Інтернетом – дослідження. URL: <https://mind.ua/news/20204323-majzhe-23-mln-ukrayinciv-regulyarno-koristuyutsya-internetom-doslidzhennya> (дата звернення: 10.06.2020).
3. Синявська О.А. Електронна торгівля в Україні: тенденції та перспективи розвитку. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2019. № 9. С. 126–132.
4. Маркетинг : учебник / под ред. В.В. Герасименко. Москва : Проспект, 2015. 512 с.
5. Полякова Я.О. Сучасні тенденції розвитку ринку електронної комерції в Україні. *Бізнес Інформ*. 2018. № 11. С. 449–455.

6. Eurostat data: Individuals using the internet for ordering goods or services. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 11.06.2020).
7. Марсак С.А. Тенденції розвитку електронного бізнесу в Україні. *Вектори розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі: тренди та перспективи* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Тернопіль : Терноп. нац. екон. ун-т, 2019. С. 367–369.
8. Рынок Интернет-торговли в Украине. URL: <https://zet.in.ua/statistika-2/rynok-it/rynok-internet-torgovli-v-ukraine/> (дата звернення: 10.06.2020).
9. UNCTAD B2C E-Commerce Index. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tn_unctad_ict4d14_en.pdf (дата звернення: 12.06.2020).
10. Федорічак В. Електронна комерція в Україні 2018: цифри, факти, цікава статистика. URL: <https://ag.marketing/uk-ru/elektronnaa-kommertsiya-v-ukraine-2018/> (дата звернення: 12.06.2020).
11. Яценко О.М. Електронна комерція як елемент глобальної торговельної системи. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 8. С. 4–15.
12. Столярская Е. Персонализация, оперативность, омниканальность. Как изменится клиентский сервис в ближайшее время: основные тренды URL: https://www.shoes-report.ru/articles/rynok/personalizatsiya_operativnost_omnikanalnost_kak_izmenitsya_klientskiy_servis_v_blizhayshee_vremya_os/ (дата звернення: 14.06.2020).
13. Зуров В. Клиентский сервис: практические советы о том, как обслуживать покупателей. URL: <https://rau.ua/ru/experience/klientskiy-servis-prakticheskie-sovety-o-tom-kak-obsluzhivat-pokupatelej/> (дата звернення: 14.06.2020).
14. Анализ данных с помощью отчета «Пути пользователей». URL: <https://support.google.com/analytics/answer/1713056?hl=ru> (дата звернення: 14.06.2020).
15. Семенов А. Как проанализировать конкурентов в поиске. URL: <https://www.uplab.ru/blog/how-to-analyze-competitors-in-search/> (дата звернення: 15.06.2020).
16. Андрусенко А. Как узнать трафик сайта конкурента. URL: <https://livepage.pro/knowledge-base/competitor-traffic.html> (дата звернення: 16.06.2020).
17. Самоткан К. 24 сервиса по анализу сайтов-конкурентов. URL: <https://texterra.ru/blog/23-servisa-po-analizu-saytov-konkurentov.html> (дата звернення: 15.06.2020).

References:

1. Ecommerce Foundation Reports. Available at: <https://www.ecommercefoundation.org/free-reports> (accessed: 10.06.2020).
2. Almost 23 million Ukrainians regularly use the Internet – research. Available at: <https://mind.ua/news/20204323-majze-23-mln-ukrayinciv-regulyarno-koristuyutsya-internetom-doslidzhennya> (accessed: 10.06.2020).
3. Syniavs'ka O. (2019) Elektronna torhivlia v Ukraini: tendentsii ta perspektivy rozvytku [Electronic trade in Ukraine: trends and prospects for development]. *Visnyk KhNU imeni V.N. Karazina. Seriya "Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm*, vol. 9, pp. 126–132.
4. Herasymenko V. V. (2015) *Marketing* [Marketing]. Moscow: Prospekt. (in Russian)
5. Poliakova Y.O. (2018) Suchasni tendentsii rozvytku rynku elektronnoi komertsii v Ukraini [Current trends in development of e-commerce market in Ukraine]. *Business Inform*, vol. 11, pp. 449–455.
6. Eurostat data: Individuals using the internet for ordering goods or services. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat> (accessed: 11.06.2020).
7. Marsak Y.A. Tendentsii rozvytku elektronnoho biznesu v Ukraini [Trends of e-business development in Ukraine]. Proceedings of the *Vektory rozvytku nauky i biznesu v hlobalnomu seredovyshchi: trendy ta perspektivy* (Ukraine, Ternopil, 2019). Ternopil: *Ternop. nats. ekon. un-t*, pp. 367–369.
8. Internet trade market in Ukraine. Available at: <https://zet.in.ua/statistika-2/rynok-it/rynok-internet-torgovli-v-ukraine/> (accessed: 10.06.2020).
9. UNCTAD B2C E-Commerce Index. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tn_unctad_ict4d14_en.pdf (accessed: 12.06.2020).
10. Fedorichak V. Elektronnaa kommertsiya v Ukraine 2018: tsifry, fakty, interesnaya statistika [E-commerce in Ukraine 2018: figures, facts, interesting statistics]. Available at: <https://ag.marketing/uk-ru/elektronnaa-kommertsiya-v-ukraine-2018/> (accessed: 12.06.2020).
11. Iatsenko O.M. (2019) Elektronna komertsiiia yak element hlobalnoi torhovelnoi systemy [E-Commerce as an element of the global trade system]. *Actual Problems of Economics*, vol. 8, pp. 4–15.
12. Stoliarskaia E. Personalizatsiya, operativnost, omnikanalnost. Kak izmenitsya klientskiy servis v blizhayshee vremya: osnovnyie trendy [Personalization, efficiency, omnichannel. How customer service will change in the near future: the main trends]. Available at: https://www.shoes-report.ru/articles/rynok/personalizatsiya_operativnost_omnikanalnost_kak_izmenitsya_klientskiy_servis_v_blizhayshee_vremya_os/ (accessed: 14.06.2020).
13. Zurov V. Klientskiy servis: prakticheskie sovetyi o tom, kak obsluzhivat pokupateley [Customer service: practical advice on how to serve customers]. Available at: <https://rau.ua/ru/experience/klientskiy-servis-prakticheskie-sovety-o-tom-kak-obsluzhivat-pokupatelej/> (accessed: 14.06.2020).
14. Analyze your data with Users Flow. Available at: <https://support.google.com/analytics/answer/1713056?hl=ru> (accessed: 14.06.2020).
15. Semenov A. Kak proanalizirovat konkurentov v poiske [How to analyze competitors in search]. Available at: <https://www.uplab.ru/blog/how-to-analyze-competitors-in-search/> (accessed: 15.06.2020).
16. Andrusenko A. Kak uznat trafik sayta konkurenta [How to find out the traffic of the competitor's website]. Available at: <https://livepage.pro/knowledge-base/competitor-traffic.html> (accessed: 16.06.2020).
17. Samotkan K. 24 servisa po analizu saytov-konkurentov [24 services for analysis of competing websites]. Available at: <https://texterra.ru/blog/23-servisa-po-analizu-saytov-konkurentov.html> (accessed: 15.06.2020).

УДК 334.722(477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-10>**Примаченко К. О.**

магістрант,

Одеський національний економічний університет

Домбровська С. О.

кандидат економічних наук,

викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,

Одеський національний економічний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5589-7837>**Prymachenko Kostyantyn, Dombrovska Sofia**

Odesa National Economic University

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано позицію України в рейтингу Світового банку *Doing Business – 2020*, який висвітлює можливість та обмеження у здійсненні підприємництва в різних країнах світу. Виявлено основні індикатори та показники, вплив яких призвів у рейтингу до позитивних змін у розширенні можливостей для підприємництва в Україні. Здійснено порівняльний аналіз динамічних змін у позиціях рейтингу щодо інвестиційної привабливості України за останні 15 років (2006–2020 рр.). Сформульовано проблемні питання та «вузькі» місця у розвитку підприємницької діяльності України. Запропоновано рекомендації щодо спрощення процедури створення та поліпшення процесу ведення малого та середнього бізнесу в Україні, що дасть можливість у майбутньому полішити позиції України в рейтингу умов функціонування підприємницьких структур.

Ключові слова: підприємництво, інвестиційний клімат, малий та середній бізнес, інвестиційна привабливість, створення бізнесу.

ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE: PROBLEMS AND PRIORITIES OF DEVELOPMENT

The article analyzes the position of Ukraine in the World Bank's *Doing Business 2020* rating, which highlights the opportunities and limitations in doing business in different countries. It was found that improving the investment climate and increasing investment attractiveness for foreign investors is a particularly important task and justifies the relevance of this issue. The purpose of the article is to analyze and assess Ukraine's position in the ranking of investment attractiveness and the formation of proposals and recommendations to improve the conditions for creating new business structures in the country. To achieve this goal, methods of comparative analysis, rating method, graphical method were used. It is established that the conditions of doing business are a clear indicator for foreign investors, an indicator of what may happen to the investor's business after a certain period. It was found that the maximum possible simplification of the procedure of opening, registration and doing business are important issues in Ukrainian practice. The main indicators and indicators have been identified, the influence of which has led to positive changes in the ranking in expanding opportunities for entrepreneurship in Ukraine. A comparative analysis of the dynamic changes in the rating positions on the investment attractiveness of Ukraine over the past 15 years (2006–2020). Problematic issues and "bottlenecks" in the development of entrepreneurial activity in Ukraine have been formulated. The study made it possible to establish that we should expect a further path of Ukraine's rise, moreover, a number of laws have been adopted that stimulate investment activity and support small and medium-sized businesses. Recommendations for simplifying the procedure for creating and improving the process of conducting small and medium-sized businesses in Ukraine are proposed, which will allow in the future to improve Ukraine's position in the ranking of conditions for the functioning of business structures. The practical value is that compliance with the proposed recommendations will allow for a detailed study of key rating indicators and their dynamic changes in the process of doing business in Ukraine.

Keywords: entrepreneurship, investment climate, small and medium business, investment attractiveness, business creation.

JEL classification: G30, M13, O47

Постановка проблеми. Для сучасного економічного стану України настали непрості часи. Так, під впливом кризових явищ та нестабільної соціально-економічної ситуації значна кількість бізнес-структур важко справляється з викликами, що виникають унаслідок пандемії у світі. В Україні відзначається стрімке зростання рівня безробіття та інфляційних процесів. Попри досить критичний стан відбуваються й позитивні зміни. Відповідно до даних рейтингу Світового банку *Doing Business*, Україна повільними кроками, проте досить упевнено рухається до етапу економічного зростання.

Одне з ключових завдань влади, яке полягає у поліпшенні інвестиційного клімату та зростанні інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів, особливо стає актуальним в умовах карантинних заходів, які спричиняють необхідність підтримки та стимулювання малого та середнього бізнесу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інвестиційного клімату в Україні присвячено праці таких вітчизняних науковців, як: В.В. Білик, З.С. Варналій, К.О. Ващенко, В.Є. Воротін, Л.І. Воротіна, В.М. Геєць, Л.А. Колеснікова, О.В. Кужель,

Ю.Б. Іванов, О.В. Лібанов, О.Ю. Мазур, Ю.О. Ольвінська, О.В. Поліщук, Л.В. Таратута, В.В. Цимбал та ін. Ученими-економістами здійснено аналіз різних підходів до вирішення проблем функціонування бізнесу в сучасних ринкових умовах, запропоновано власні бачення підвищення інвестиційної привабливості України. Проте потребують подальшого дослідження проблеми та перспективи створення нового бізнесу в Україні, що безпосередньо впливає на позицію країни в рейтингу інвестиційного клімату різних держав.

Мета статті полягає в аналізі та оцінці позиції України в рейтингу інвестиційної привабливості та формуванні пропозицій та рекомендацій щодо поліпшення умов для створення нових бізнес-структур у країні.

Виклад основного матеріалу. Залучення іноземних інвестицій являє собою одне з ключових питань для України. Попри те, що проблема досить часто аналізується лише ззовні, інвестиційну привабливість країни формує все ж таки діючий бізнес. Умови ведення бізнесу є яскравим індикатором для іноземних інвесторів, показником того, що може статися з бізнесом інвестора через певний період [3]. Процедура відкриття бізнесу в Україні – складний та тривалий процес, який нерідко супроводжується корупційними схемами та бюрократизмом. Максимально можливе спрощення процедури відкриття, реєстрації та ведення бізнесу становить важливе питання в українській практиці.

Рейтинг Світового банку Doing Business, який являє собою рейтинг, щорічно відображаючий інвестиційну привабливість 190 країн, – цінний інструмент, який країни можуть використовувати для створення ефективної регуляторної політики. Рейтинг Doing Business формується на основі підсумків комплексного дослідження наслідків реформ у країнах за 10-ма ключовими індикаторами, які спрямовані на аналіз фінансового-економічних результатів і виявлення тенденцій у здійсненні успішних реформ та оцінки їх ефективності. Важливим показником для інвесторів у процесі ухвалення рішень щодо інвестицій для тієї чи іншої країни світу є індекс легкості здійснення бізнесу Doing Business.

Рейтинг Світового банку формується на основі детального аналізу загальних показників за 10-ма сферами, до яких належать:

- процес створення бізнесу;
- робота з документами на дозвіл будівництва;
- умови для отримання електропостачання;
- процес реєстрації майна;
- процедура отримання кредиту;
- захист прав інвесторів;
- сплата податків;
- міжнародна торгівля;
- забезпечення контрактів;
- питання неплатоспроможності.

Проведене дослідження звіту Doing Business – 2020 дало змогу виявити, що економіки країн, що розвиваються, впевнено підіймаються у рейтингу, наздоганяючи розвинені та «легкі» для ведення бізнесу економіки. Проте розрив між ними досі залишається достатньо значним. Так, підприємець в економіці з низьким рівнем доходу, як правило, витрачає приблизно 50% доходу на душу населення для старту діяльності компанії. Для порівняння: 4,2% доходу на душу населення витрачається підприємцем країни з високими доходами.

Варто відзначити, що процес відкриття бізнесу майже у шість разів довший у країнах топ-50 у рейтингу, ніж у країнах першої двадцятки рейтингу. Зазвичай здебільшого такий стан є й причиною великої кількості бізнес-структур, що стають банкрутами, оскільки деякі підприємці ставляться до відкриття бізнесу з легковажністю.

Відповідно до даних звіту Світового банку, більшість зусиль країн зосереджено на сферах відкриття бізнесу, оптимізації процедури отримання дозволів на будівництво та торгівлі через кордон. Водночас найменш реформована сфера полягала у вирішенні проблем неплатоспроможності.

За даними табл. 1, лідерами за легкістю ведення бізнесу є Нова Зеландія, Сінгапур та Китай – країни, які виступають лідерами у світі не лише за рейтингом, а й за іншими показниками.

Україна в рейтингу Світового банку посідає лише 64-е місце зі 190. Це далеко не останнє місце, проте один із найгірших показників серед європейських країн. Нижче України в рейтингу декілька країн, серед яких – Греція, Албанія та Таджикистан. Із пострадянських країн найкращі умови ведення бізнесу мають Грузія (7-е місце), Литва (11-е місце), Естонія (18-е місце), Латвія (19-е місце), Казахстан (25-е місце), Росія (28-е місце), Азербайджан (34-е місце), Молдова (48-е місце). Останнє, 190-е, місце займає Сомалі.

Таблиця 1
Позиція України у рейтингу Світового банку
Doing Business – 2020

Місце у рейтингу	Країна
1	Нова Зеландія
2	Сінгапур
3	Китай
...	...
62	Саудівська Аравія
63	Індія
64	Україна
65	Пуерто-Ріко

Джерело: складено авторами на основі [7]

Потенційні інвестори беруть до уваги багато інших факторів, до яких належать загальна якість ділового середовища економіки та її національна конкурентоспроможність, макроекономічна стабільність, розвиток фінансової системи, розмір ринку, верховенство права та якість робочої сили. Відсутність складнощів у веденні бізнесу є важливим плацдармом для структурних реформ.

Із метою виявлення причин наявної позиції України розглянемо певні показники, на основі яких формується рейтинг інвестиційної привабливості країни (рис. 1).

Відповідно до рейтингу 2020 р., Україна наростила власну позицію на сім пунктів. У 2020 р. Україна поліпшила п'ять із десяти показників, які були враховані експертами Світового банку в процесі формування рейтингу. Значне зростання Україна продемонструвала відповідно компоненту «Захист міноритарних акціонерів» (зростання на 27 пунктів) за рахунок відкриття доступу до інформації про кінцевих бенефіціарів і відповідно компоненту «Отримання дозволу на будівництво» (зростання на 10 пунктів) шляхом усунення вимог щодо найму незалежного проєктанта та

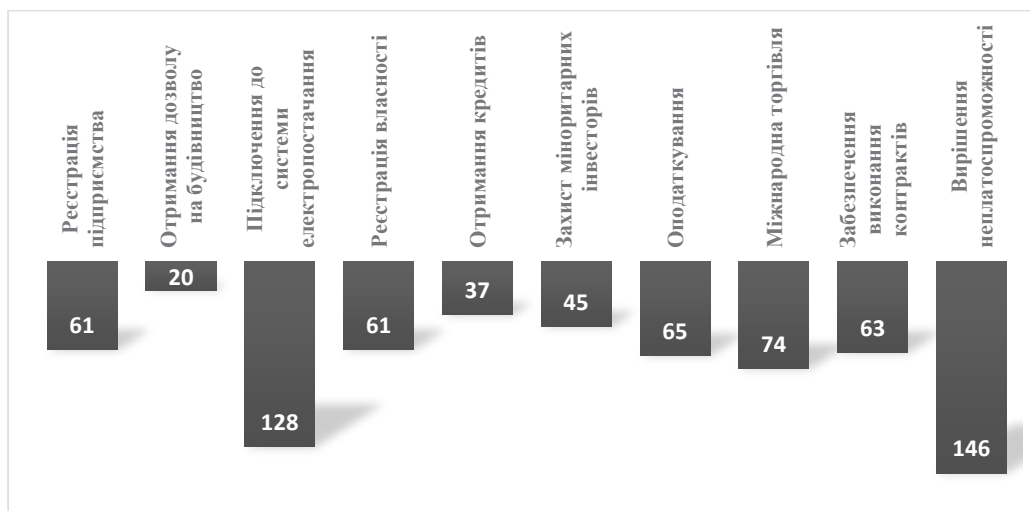


Рис. 1. Позиція України в розрізі показників, які характеризують інвестиційний клімат у країні

Джерело: узагальнено авторами на основі [7]

інженера технічного нагляду і ввівши систему online-повідомлень та зменшивши вартість дозволів на будівництво у м. Києві [2].

На підвищення позицій України в рейтингу Світового банку вплинули позитивні зміни з таких компонентів:

1. Отримання дозволів на будівництво (з 30-го на 20-е місце): Україна зазнала спрощення процесу одержання дозволів на будівництво, усунення вимог щодо найму зовнішнього спостерігача та запровадження системи online-повідомлень. Вартість отримання дозволів на будівництво стала нижчою завдяки зниженню розмірів пайового внеску.

2. Підключення до електромереж (зі 135-го на 128-е місце): Україна ввела спрощення умов одержання електроенергії шляхом оптимізаційних заходів щодо технічних умов і імплементації системи географічної інформації. Також країна наростила надійність енергопостачання, запровадила механізм компенсації у разі відключення електроенергії.

3. Реєстрація власності (із 63-го на 61-е місце): Україна впровадила спрощення реєстрації власності на основі зростання прозорості системи управління земельними ресурсами.

4. Захист меншоритарних інвесторів (із 72-го на 45-е місце): Україна зміцнила базу щодо захисту меншоритарних інвесторів, віднині вимагається значно докладніше відображення даних про операції компаній із зацікавленими сторонами, які можуть мати взаємозв'язок із мажоритарними власниками.

5. Міжнародна торгівля (із 78-го на 74-е місце): Україна зменшила часові межі на імпорту за рахунок спрощення вимог до сертифікації відповідності для автозапчастин [1].

За іншими ж індикаторами Україна втратила свої позиції, а саме:

1. Отримання кредитів (із 32-го на 37-е місце): Україна поліпшила доступ до кредитної інформації за рахунок формування державного кредитного реєстру в НБУ. У цілому реформа відзначається як позитивна, але через значніше зростання інших держав за даним компонентом позиція України впала.

2. Реєстрація бізнесу (із 56-го на 61-е місце).

3. Забезпечення виконання контрактів (із 57-го на 63-е місце).

4. Оподаткування (із 54-го на 65-е місце).

5. Вирішення питань неплатоспроможності (зі 145-го на 146-е місце).

Варто зауважити, що Україна поліпшує свої позиції в рейтингу інвестиційної привабливості з року в рік. На рис. 2 проілюстровано динамічні зміни позицій України у рейтингу інвестиційної привабливості країн світу.

До 2012 р. Україна стабільно зазнавала падіння позицій у рейтингу інвестиційної привабливості. Після 2012 р. відзначається стрімка динаміка скорочення чималих позицій. У майбутньому для оптимістичним сценарієм розвитку можна очікувати лише підвищення України в рейтингу. Зокрема, на разі у рейтингу не було прийнято до уваги низку законів, які були прийняті восени 2019 р., тому вони впливатимуть на рейтинг уже в наступних роках. Так, Верховна Рада ухвалила проект закону № 1059 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні». Даний закон спрямований на поліпшення таких індикаторів, як отримання кредитів, отримання дозволів на будівництво. У підсумку це може надати можливість піднятися ще на 15 позицій за рейтингом [8].

Також було ухвалено закони, які передбачають єдиний рахунок для сплати податків, зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що може спричинити підйом ще на дев'ять позицій у рейтингу індикатора «Оподаткування»; проект закону № 1048 «Про внесення змін до Митного кодексу щодо деяких питань функціонування авторизованих економічних операторів» забезпечує спрощення митних формальностей для підприємств із високим ступенем довіри і має змогу додати ще 25 позицій в індикаторі «Міжнародна торгівля» [4].

Висновки. Україна займає середню позицію в рейтингу інвестиційної привабливості створення бізнесу. Безсумнівно, існує багато країн, які є розвинутими або розвиваються швидше за Україну, а відповідно, роз-

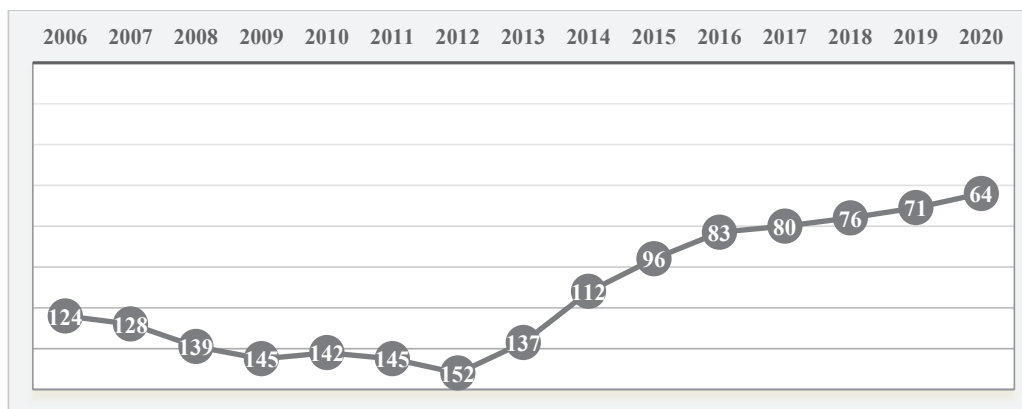


Рис. 2. Динаміка позицій України в рейтингу інвестиційного клімату країн Doing Business, 2006–2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [1]

почати бізнес у таких країнах легше та простіше. За даними Світового банку, налічується 63 таких країни. Проте важливішим є саме тенденція розвитку України. У 2012 р. наша країна посідала лише 152-е місце, а сьогодні, у 2020 р., – уже 64-е місце. Це достатньо значний стрибок за вісім років. Варто очікувати і подальшого підйому України, тим паче що прийнято низку законів, що стимулюють інвестиційну діяльність, підтримують малий та середній бізнес [5; 6].

Для подальшого поліпшення позиції в рейтингу інвестиційної привабливості пропонуємо такі кроки в кожній зі сфер.

Щодо реєстрації підприємств пропонується запровадження online-реєстрації товариств з обмеженою відповідальністю винятково за спрощеною системою авторизації особи (за допомогою використання ID-паспорта, Bank ID); уведення реєстрації платника податку на додану вартість протягом дня; скасування попереднього відправлення повідомлення про працевлаштування працівників.

Щодо питань підключення до електромереж можна запропонувати встановлення безоплатного підключення до електромереж; запровадження публічного доступу до існуючих потужностей; забезпечення можливості подачі заяви для підключення online.

Реєстрацію власності рекомендується реалізувати завдяки: формуванню і внесенню документів щодо права власності на землю та нерухомість в елек-

тронний реєстр; об'єднанню реєстрів прав власності на нерухомість та землю; запровадження адміністративного оскарження дій та рішень державних реєстраторів щодо реєстрації нерухомого майна та земельних ділянок. Щодо процесу отримання кредитів пропонуємо відкриття публічного доступу до реєстру обтяжень рухомого майна з можливістю перегляду історії змін та надання кредитним бюро інформації, яка надходить від підприємств роздрібною торгівлі та організацій із надання комунальних послуг.

У питаннях оподаткування доцільним було б зменшення ставки податків на заробітний фонд; зміна податку на прибуток податком на виведений капітал. Із метою забезпечення виконання контрактів необхідними є запровадження подання позовів, пояснень та клопотань через спеціальну електронну платформу; ухвалення закону про медіацію; уведення фінансового стимулу для звернення до послуг медіації. Вирішити проблему неплатоспроможності (банкрутства) можливо за умови надання кредиторам змоги фінансувати боржника для відновлення його платоспроможності. Одержання дозволів на будівництво може бути спрощеним за рахунок забезпечення отримання технічних умов та обмежень у «єдиному вікні», наприклад у центрі надання адміністративних послуг. Перспектива подальших досліджень полягає у детальному аналізі ключових індикаторів рейтингу та їх динамічних змін в Україні.

Список використаних джерел:

1. Doing Business-2020. За счет чего Украина поднялась в рейтинге на 64 строчку. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/10/24/652929/> (дата звернення: 29.08.2020).
2. Воронич К.М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21. С. 184–189.
3. Домбровська С.О., Лапіна І.С. Адаптація фінансової стратегії підприємства до сучасних умов в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 25. Ч. 1. С. 138–141.
4. Жирко С.О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/ebook/db/200712/doc/2/25.pdf> (дата звернення: 05.09.2020).
5. Мельник Л.Г. Четвёртая промышленная революция: предпосылки и содержание. *Актуальные проблемы экономики*. 2016. № 9. С. 26–30.
6. Ольвінська Ю.О. Розвиток інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream> (дата звернення: 06.09.2020).
7. Офіційний сайт Doing Business. URL: <https://www.doingbusiness.org/> (дата звернення: 25.08.2020).
8. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2020).

References:

1. Doing Business-2020. Za schet cheho Ukrayna podnialas v reitynhe na 64 strochku [Due to which Ukraine has risen in the ranking by 64th line]. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/10/24/652929/> (accessed 29 August 2020).
2. Voronych K.M. (2011) Mizhnarodnyi dosvid orhanizatsii maloho biznesu ta mozhlyvist yoho vprovadzhennia v Ukraini [International experience of small business organization and its implementation in Ukraine]. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, vol. 21, pp. 184–189.
3. Dombrovska S.O., Lapina I.S. (2017) Adaptatsiia finansovoi stratehii pidpriemstva do suchasnykh umov v Ukraini [Adaptation of the financial strategy of the enterprise to modern conditions in Ukraine]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, vol. 25. P. 1, pp. 138–141.
4. Zhyrko S.O. (2007) Problemy rozvytku maloho ta serednoho pidpriemnytstva v Ukraini [*Problems of development of small and medium business in Ukraine*]. Available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/ebook/db/200712/doc/2/25.pdf> (accessed 05 September 2020).
5. Mel'nyk L.H. (2016) Chetv'ertaya promyshlennaya revolyutsyya: predposylky y sodержanye [The fourth industrial revolution: background and content]. *Current economic problems*, vol. 9, pp. 26–30.
6. Olvinska Yu.O. (2009) Rozvytok infrastruktury maloho i serednoho biznesu v Ukraini [Development of small and medium business infrastructure in Ukraine]. Available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream> (accessed 06 September 2020).
7. Official web-site of Doing Business. Available at: <https://www.doingbusiness.org/> (accessed 25 August 2020).
8. Official web-site of State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 03 September 2020)

UDC 005.21:658.81

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-11>**Fayvishenko Diana**PhD (Economic Sciences), Associate Professor
Department of Journalism and Advertising,
Kyiv National University of Trade and Economics
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7880-9801>**Romanchenko Tatyana**Postgraduate Student, Department of Marketing,
Kyiv National University of Trade and Economics
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2679-3454>**Файвішенко Д. С.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри журналістики та реклами,
Київський національний торговельно-економічний університет**Романченко Т. В.**аспірантка кафедри маркетингу,
Київський національний торговельно-економічний університет

STRATEGIC DIRECTIONS OF SALES MANAGEMENT

In the article is considered the main directions of the formation of a marketing sales strategy in the field of retail trade are considered, the main management decisions in this area are analyzed, the forecast paths of the evolution of retail chains and the place of the sales strategy as a functional component in the general system of strategies for the development of retail chains are identified, the main directions of the development of sales strategies in specific industries are presented, the relevance of the omnichannel approach to strategic sales management is substantiated adaptation and use of new technologies and tools for sales channels. Prospects for further exploration are the development of a model for strategic sales management in a crisis and the development of predictive ways of evolution of trade networks.

Keywords: strategic directions, marketing sales strategy, strategic management, trade, retail, consumer journey.

JEL classification: M11, M19, M31

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ

В умовах імпульсного розвитку економіки України, посиленої взаємодії учасників і складових ринку, зростання активності в мережі Інтернет та постійної зміни потреб споживчої аудиторії, ключовим питанням екстенсивного розвитку вітчизняних підприємств торгівлі є наявність орієнтирів і прогнорозованих шляхів еволюції торговельних мереж, впровадження оптимальних маркетингових стратегій збуту, пошук та формування лояльності до споживача, посилення та займання лідируючих позицій на ринку, розширення каналів збуту з використанням інноваційних інструментів до просування продукту при відкритій взаємодії на всіх рівнях. Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що процес вибору й прийняття управлінських рішень розробки та впровадження ефективних заходів щодо стратегічних напрямів управління збутом для здійснення результативної маркетингової збутової стратегії підприємств торгівлі в умовах швидкоплинності та адаптації ринкової економіки до нових умов, вплив глобальних трендів залишається недостатньо вивченими та актуальними і сьогодні. У статті на основі аналізу світових тенденцій розвитку маркетингових стратегій збуту, використання загальнонаукових та спеціальних методів спостереження, принципів узагальнення, порівняльного та структурного аналізу, систематизовано статистичні дані, проаналізовано основні аспекти формування маркетингової збутової стратегії, виокремлено стратегічні напрями управлінських рішень у сфері роздрібною торгівлі, напрями розвитку та використання інноваційних інструментів каналів збуту щодо адаптації до роздрібних мереж. Як результат, сформовано основні напрями маркетингової збутової стратегії у сфері роздрібною торгівлі, проаналізовано основні напрями управлінських рішень в цій сфері, визначено місце збутової стратегії як функціональної складової у загальній системі стратегій розвитку торговельних мереж, представлено основні напрями розвитку стратегій збуту в конкретних сферах. Обґрунтовано доцільність омніканального підходу, впровадження нових інструментів та технологій у процес збуту, запропонована подальша адаптація й використання інноваційно-технологічного інструментарію до каналів збуту.

Ключові слова: стратегічні напрями, маркетингова стратегія збуту, стратегічне управління, торгівля, роздрібна торгівля, шлях споживача.

Background. In the conditions of impulse development of economy of Ukraine, the strengthened interaction of participants and components of the market, growth of activity in the Internet and constant change of consumer preferences, the key question of extensive development of domestic enterprises of trade is but.

Today, having the opportunity to travel and receive information about other experiences, consumers make high demands

on Ukrainian brands, encouraging them to change and improve, find ways to demanding consumers, strengthen and occupy new positions, expand sales channels using innovative tools to promote products and open interaction at all levels.

Analysis of recent research and publications. The work of many domestic and foreign scientists is devoted to the study of sales activities of trade networks and development strategies, a significant contribution to the theory

belongs to I. Ansoff, Alfred D Chandler, P. Doyle, K. Hat-ten, T. Kvasha, A. Mazaraki [1–6], and others.

However, the process of selection and management decisions on effective measures to implement an effective marketing strategy of trade enterprises in a dynamic market economy, the impact on these decisions of global trends remain insufficiently studied and relevant today.

The aim of our research: to analyze the main aspects of the formation of marketing sales strategy, to present management decisions in the field of retail trade, to identify the main directions of development and use of innovative tools of sales channels for adaptation to retail networks.

Materials and methods. The results of research are global trends in marketing strategies, used statistical data, general and special methods of observation, methods of generalization, comparative analysis, structural analysis and systematization of data.

Results. Today, in conditions of intense and dynamic competition, Ukrainian retail chains are successfully copying international experience, expanding the scope and impact on the consumer audience, in Ukraine there are almost 500 retail chains, of which 83% belong to international companies [7]. Analysis of the state of domestic and foreign trade networks provides prerequisites for predicting the emergence of new, standard formats of trade, an intensive change in relations between sellers and consumers. Over the past 10 years, there has been a change in the factor determinants of the development of trade networks: geographical factor, zoning, change in the range, sales channels, the selection of key strategic management positions. In general, the place of sales strategy as a functional auxiliary in the system of strategies of the trading network is presented in Figure 1.

That is why understanding the causes and consequences of certain management decisions to expand or reduce the network of stores, planning, formation, selection and implementation of marketing strategies, identifying ways to overcome crises – are important for market analysis of Ukrainian retail chains [8].

As we can see, in the scheme of strategic planning in the part concerning competitiveness, the place of the trade enterprise is determined by establishing a connection of any trade enterprise with its environment, implementation of selected strategies and goals in efforts to achieve desired state of relations with the environment through management resource allocation.

V. Sharko emphasizes the main stages of formation of strategic sales management in the field of retail: collection, processing and analysis of information on the state of the internal and external environment, analysis of competitors' strategies; analysis of the influence of factor determinants on the formation of strategies in a particular area; evaluation, formation and development of directions of formation of sales strategies, evaluation and control [11].

Thus, today, according to the analytical data of the Euromonitor.com service, global consumer spending shows a progressive growth in the product sector, the least in the "fashion and beauty" sector.

This figure is quite high in Ukraine, compared to world figures due to the growth of purchasing power of the population, where food (especially water) is still the largest share in consumer spending of Ukrainian households (Figure 2).

At this stage, retail chains do not risk investing in the introduction of new technologies, as required by global consumer trends, giving preference to existing business models. Ukrainian retail chains are actively introducing

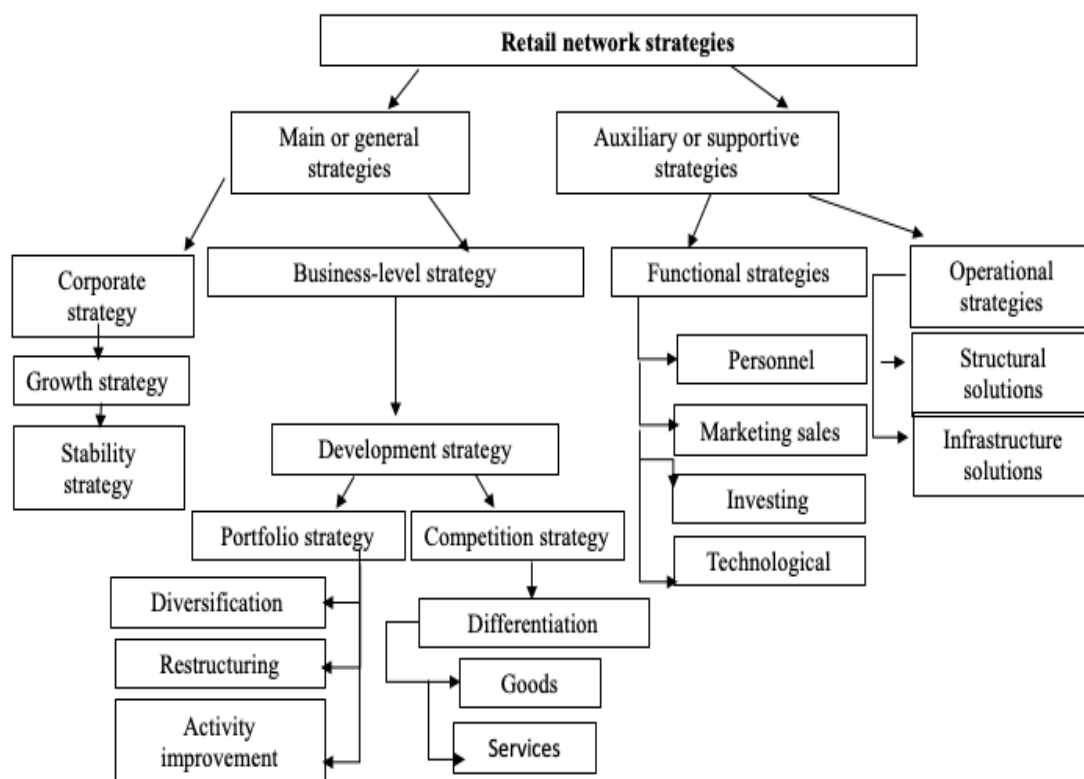


Figure 1. Strategic directions of development of trade networks

Source: developed by authors based on [9; 10]

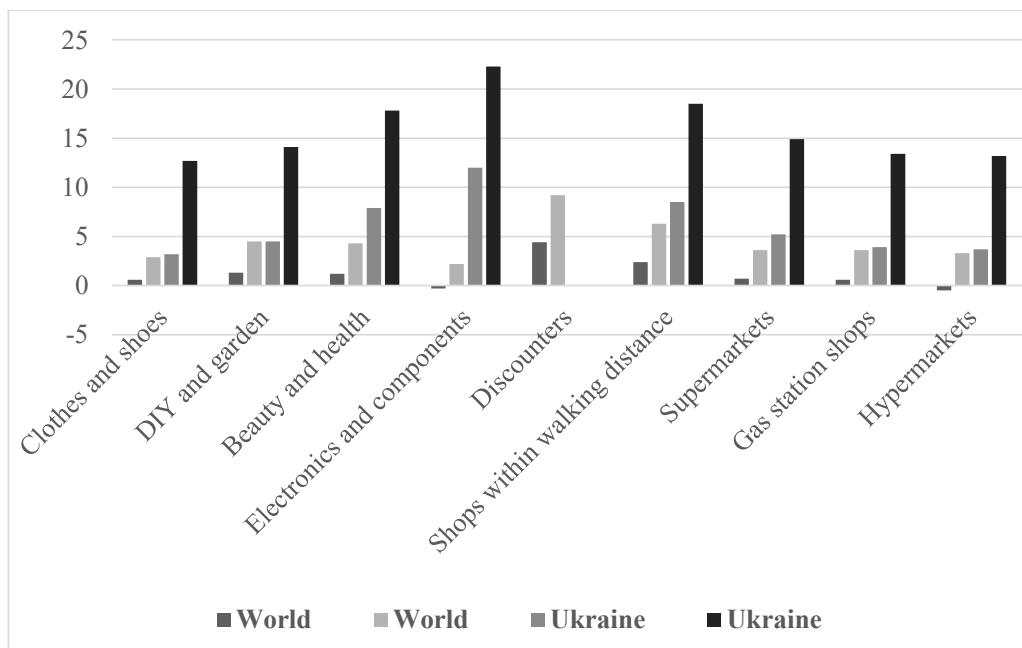


Figure 2. Indices of growth of retail sales of retail chains in Ukraine and the world (2017-2018), %, according to Euromonitor.com [12]

additional sales of products from other segments, including unexpected related products and services, after the success of Epicenter K, bookstores are testing the sale of diapers, grocery retailers are increasing the range of non-food products, Health Food Store and Combination of Food & Drug Store offer water sugar-free and fortified refreshing drinks with medicines, the fight for the consumer is conducted in all sales channels, in turn, mineral water brand "Kraina" has developed a partnership program for fitness clubs, including delivery, branding of the club, building a system for selling water to obtain a stable financial result, increasing loyalty to the fitness center [13].

Today, the management of Ukrainian retail chains understands that customer orientation is a strategic basis for brand differentiation, competitive advantage, which is based on monitoring, continuous analysis, study and systematization of global consumer trends, compliance with the established mission and brand ideas. There are a large number of tools for choosing the level of consumer trend implementation, starting from the well-known STS matrix, consumer trend canvas – a template of consumer trend, which allows a comprehensive assessment of a consumer trend, impact and economic effect of its implementation [14].

Thus, against the background of high rates of sales growth, structural changes are taking place, the share of unorganized stores is decreasing, small chains of stores located within walking distance with a wide range of goods, developing networks of discounters and hypermarkets, expanding the representation of foreign retail chains. E-commerce continues to develop rapidly in the world and in Ukraine. More than 22 million Ukrainians are Internet users, of which 31% made online purchases in 2018 [15]. Most retail chains in Ukraine are present on the Internet, so retailers, in order to differentiate, following the global consumer trend, offer consumers more convenience. According to the latest research of US consumers, compared to 2012, the waiting time for delivery has decreased. If in

2012 consumers agree to wait about 5.5 days, in 2018 this figure is 4.5 days [16]. Given that delivery to Ukraine of purchases from abroad can take 3-4 weeks, therefore, the time indicator is still not critical for the decision to make a purchase from a Ukrainian consumer, but within the country preference is given to those brands that can sell as soon as possible delivery. New companies in the Ukrainian market take this trend into account, for example, the ICOS brand delivers orders between 15 minutes and 3 hours. Some restaurants declare that if the courier does not deliver the order by a certain time, the consumer does not pay for delivery.

The change in the model of consumer behavior, the shift of focus from the product to the consumer experience, provoked the corresponding changes in the format of sales of retail chains [17]. Retail of the last century and the era of the beginning of e-commerce was focused on the product sold, but consumers are increasingly seeking a unique experience of interacting with the brand. Therefore, the latest sales formats – through mobile applications, with the possibility of virtual fitting and other available to consumers elements of the purchase have become a lever of competitive advantage. Virtual reality, augmented reality, the Internet of Things and mobile technologies are changing the consumer experience of Ukrainians and increasing the desire to use the latest technologies and trade formats (Figure 3).

As you can see from the chart and analytical data of Global Entertainment & Media Outlook, the greatest emphasis today is on the mobile Internet and OOT video. Despite the reduction in the number of offline stores, they still play a key role in the sales process. E-commerce opens up other formats, but to a large extent it is also physical points of sale where consumer services are provided with related services or additional sales, even if it is an online ordering point. Consumers reduce the time to visit the physical store, and seek the experience of interacting with the brand.

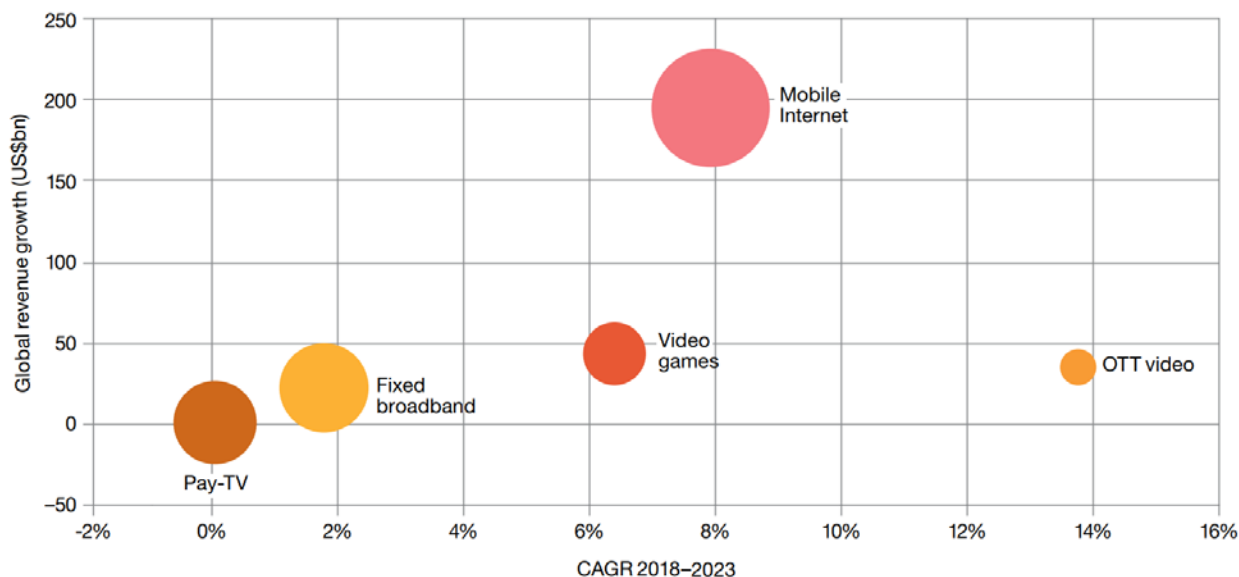


Figure 3. Pools of growth in TMT of the Source:
PwC *Global Entertainment & Media Outlook 2019–2023*, www.pwc.com/outlook [18]

Omnichannel helps to make the buying process more convenient and combines e-commerce with offline stores, making it possible to access a single range of products in the retail network, regardless of channel and sales format [19]. A striking example is the international companies VOSS (updated website, VR technology, close customer relationship, personal approach and customization) [20], Evian, Perrier and the Ukrainian brand Morshinska (speed of online registration and delivery directly by the brand, feedback, feedback and brand community in the Internet environment) [21]. Yes, Nestle also sells water through its own Ready Refresh delivery service. In IDS Borjomi Ukraine to ensure uninterrupted supply of quality product all couriers work directly HOD through the delivery service <https://mywatershop.ua/>, the international company DIY-retailers Leroy Merlin has a chain of stores, online store, contact center, active in social networks, offers consumers services from partners and supports Viber communication channels and e-mail through a collected database of e-mail and telephone [23].

Social networks as an additional channel in sales strategy are often seen as a personal space, and potential customers may not evaluate the commercial offer through those channels. However, if there is a connection to the personal profiles of the consumer, a smart strategy – to interact with their posts with the support of likes / comments / retweets,

the brand performs its tasks to confirm the presence of the client. Additionally, the Youtube channel as a sales channel and the Instagram social network, due to the peculiarities of communication and some problems of linking data to CRM, is not used by retail chains at full capacity, while for small businesses it is an effective sales tool.

Facebook is an image resource that allows consumers to express their opinion about the brand or leave feedback.

The author's study showed that retail chains do not take full advantage of social networks, consumer feedback may go unanswered, complaints without a solution, which even leads to lawsuits, proved that the use of omnichannel approach in strategic sales management, gives conversion rate to potential customers. 28% higher than representatives using other strategies (Table 1).

The following matrix provides a visual overview of how the sales channel (for example, e-mail) should be used for potential retail consumers who have already received an offer and are in the process of making a purchase decision.

In the system of strategic sales management, the development of omnichannel requires discipline and determination. Sales teams can also consider automated workflows to help them perform multi-channel follow-up without losing all the different platforms and their respective nuances.

Conclusions. Thus, the state of development of retail trade networks in Ukraine indicates important social and

Table 1

An omnichannel approach for retailers (example based on email channel) [24]

	Base collect	Primary touchpoint	Secondary touchpoint	Remainder	Social Followup Touchpoint
Channels	Different sources	E-mail	Messenger	SMS	Remarketing, Facebook, Instagram
	Base collect	Primary touchpoint	Secondary touchpoint	Remainder	Social Followup Touchpoint
Purpose	CRM pack	Engage or re-engage with content relevant to requested merchandise, call-to-action	Follow-up, updates and recommendations	Brief to the point ask	Engage with the social life of the retailer to trigger to buy more from the same chane

economic processes within the state and regions, reflects the dynamics of changes in living standards. In general, to make optimal management decisions in strategic sales management, you need to understand consumer preferences, decision-making preferences, monitor their moods and analyze the purchasing process, which necessitates further research on consumer preferences when interacting with retail chains.

It is important to monitor these processes with an omnichannel approach, using the latest technologies and sales channels,

using ATL / BTL-activity with promotion in digital channels, development and inclusion of social networks and messengers, effective tools for research and analysis of consumer sentiment, increasing loyalty consumer audience to the brand in Ukraine.

Prospects for further development are a more detailed analysis of trends in the development of retail chains, development and adaptation of marketing strategies for different markets, taking into account the specifics of retail chains.

References:

1. Ansoff I. (1989) Strategicheskoe upravleniye [Strategic management]. Moscow: Economica. (in Russian)
2. Chandler Alfred D. (1962/1998) Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press, 463 p.
3. Doyle P. (2001) Shareholder-value-based strategies. Brand Management, Henry Stewart Publications 1350-231 X, 2001, Vol. 9, No. 1.
4. Hatten K.J., Hatten M.L. (1988) Effective Strategic Management, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
5. Johnson G. (2007) Exploring Corporate Strategy: text and cases, 5th ed. Financial Times: Prentice Hall, 664 p.
6. Mazaraki A.A., Bosovska M.V. (2013) Teoretychni ta metodologichni zasady formuvannya integraciynoi strategii pidpriyemstv [Theoretical and methodological bases of enterprises' integrated strategy formation]. *Biznes Inform*, № 7, pp. 299–308.
7. Stan innovacijnoyi diyalnosti ta diyalnosti u sferi transferu texnologij v Ukraini u 2018 roci: analitychna dovidka [The state of innovation and technology transfer activities in Ukraine in 2018: analytical data]. T.V. Pysarenko, T.K. Kvasha and others. Kyiv: UkrINTEI, 80 p.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine] (electronic source). Available at: <http://ukrstat.gov.ua/> (accessed at: 13 August 2020).
9. Lahotska N.Z. (2014) Utochnennia zmistu ta aktualni pryntsyipy zbutovoi polityky pidpriyemstva [Content clarification and current principles of sales policy of the enterprise]. *Biznes Inform*, № 5, pp. 302–306.
10. Tymofeieva O.V. (2007) Rozvytok ukraïnskykh torhovelnykh merezh na suchasnomu etapi [Development of Ukrainian trade chains at the present stage]. [Economy and region]. *Economy and region*, № 2(13), pp. 68–72.
11. Sharko V.V. (2018) Formuvannia systemy stratehichnoho upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpriyemstva [Formation of a system of strategic management of enterprise competitiveness]. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/27.pdf (accessed at: 13 August 2020).
12. Understanding The Impact Of Coronavirus (COVID-19). Available at: <https://www.euromonitor.com/> (accessed at: 13 August 2020).
13. Mineralna voda TM Kraina dlia fitnes-tsentriv [Mineral water of TM Kraina for fitness centers]. Available at: <https://trademaster.ua/news/22382> (accessed at: 13 August 2020).
14. Consumer trends canvas. Available at: <https://trendwatching.com/trends/consumertrendcanvas/> (accessed at: 10 January 2020).
15. 17% ukraïnskykh onlain-pokuptsiv zdiisniuiut bilshe 20 pokupok na rik [17% of Ukrainian online shoppers make more than 20 purchases a year]. Available at: <https://www.gfk.com/uk-ua/trishennja/news/online-shopping-2019> (accessed at: 29 August 2019).
16. Jim Blaeser, Marc Iampieri and Roshan Varma (2018) Top trend in shipping? More consumers want fast and free. AlixPartners survey. Available at: https://emarketing.alixpartners.com/rs/emsimages/2018/pubs/EI/AP_Top_Trend_in_Shipping_Mar_2018.pdf (accessed at: 29 September 2019).
17. Goloshubova N.O. (red.) (2014) Business networks in trade [Business networks in trade]. KNUTE, 316 p.
18. PwC Global Entertainment & Media Outlook 2019–2023. Available at: www.pwc.com/outlook (accessed at: 29 September 2019).
19. Romanchenko T.V. (2018) Limitations of omnichannel [Omnichannel limitations]. № 9. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6545> (accessed at: 29 August 2019).
20. Derii Zh.V., Zavhorodnia N.V. (2016). Stratehichniy napriam innovatsiinoho rozvytku kharchovoi promyslovosti [Strategic direction of innovative development of the food industry]. Ukraine – EU. Modern technology, business and law: collection of international scientific papers: in 2 parts. Part 1. Modern priorities of economics. Engineering and Tehnologies. Chernihiv: CNUT, pp. 117–122.
21. Official website of TM Morshynska. Available at: <https://www.morshynska.ua/> (accessed at: 29 August 2019).
22. Full-Year Results 2018. Available at: <https://www.nestle.com/media/pressreleases/allpressreleases/full-year-results-2018> (accessed at: 29 August 2019).
23. Official website of TM Leroymerlin. Available at: <https://www.leroymerlin.com/> (accessed at: 29 August 2019).
24. Omnichannel-sales-strategy. Available at: <https://about.crunchbase.com/blog/omnichannel-sales-strategy> (accessed at: 29 August 2020).

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.122

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-12>**Задорожна І. В.**кандидат економічних наук,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4491-6427>**Zadorozhna Ivanna**
SHEI «Uzhhorod National University»

ПРОГНОЗУВАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

У статті проаналізовано алгоритм стратегічного прогнозування активізації інноваційного розвитку регіону. Побудовано й розраховано множинно-регресійну багатofакторну модель інноваційного розвитку регіону, яка враховуватиме підходи до збереження природного навколишнього середовища. За результатами проведених розрахунків визначено, що найбільший вплив на інноваційний розвиток регіону має стан екологічної ситуації в ньому. Застосування запропонованої моделі дасть змогу прогнозувати подальші зміни рівня інноваційного розвитку регіону на основі збереження природного навколишнього середовища територіальної системи.

Ключові слова: інноваційний розвиток регіону, прогнозування інноваційного розвитку, модель інноваційного розвитку регіону.

FORECASTING THE ACTIVATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION WITH THE HELP OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

The article is devoted to the research of the algorithm of strategic forecasting of activation of innovative development of the region, which is based first of all on the fact that the innovative potential can be considered as an integral criterion of innovative development. Also, this criterion is to summarize the indicators of potential development at the levels of regional governance and the structure of the innovation potential at the same time. In the process of research it is substantiated that in forecasting the innovative development of the region, an important role is played by the assessment of its innovative potential, which allows to increase the reliability of forecasts and create general additional data from methods with a set of existing ones. The use of effective assessment tools helps to improve product quality and ensure the competitiveness of the region as a whole. In order to determine the regional measurement of innovation development between the indicator and the factors, a correlation is used, which means the dependence of two random variables, the Spearman rank correlation coefficient is also considered, which helps to estimate how satisfactory the relationship between two variables can be using a monotone function. A multi-regression multi-factor model of innovative development of the region was built and calculated, using the tool "Regression of the MS Excel data analysis package" a regression analysis was performed, where the coefficient of determination is $R^2 = 97$, which indicates high accuracy of its selection, as it is very close to 1, this means that 97% of the variation of the dependent variable Y is determined by the variation of the independent variables X, thus the constructed econometric multifactor model is adequate to reality. According to the results of the calculations, it is determined that the greatest impact on the innovative development of the region has the state of the ecological situation in it. The application of the proposed model will allow predicting further changes in the level of innovative development of the region based on the preservation of the natural environment of the territorial system.

Key words: innovative regional development, forecasting innovative development, innovative regional development model.

JEL classification: C52, C53, C59

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток регіональних систем – процес складний, багатofакторний, тому перед кожним регіоном постає питання оцінки перспектив розвитку з урахуванням усіх чинників, що впливають на кінцевий результат. Важливими аспектами управління будь-якою економічною системою є наявність інструментів для оцінки основних показників її розвитку і досягнутих результатів, можливість їх порівняння з іншими суб'єктами, а також можливість постійного контролю динаміки і напрямів зміни ключових

показників розвитку. У зв'язку із цим виникає необхідність вибору найбільш ефективних методів для прогнозування інноваційного потенціалу розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування багатofакторної моделі інноваційного розвитку регіону з метою спрогнозувати подальші зміни рівня його інноваційності зробили українські та зарубіжні вчені: І. Довба, Л. Газуда, О. Доценко, С. Плященко, В. Кавур, Л. Ковальська, С. Тихомиров, Л. Федулова, І. Штулер, Й. Шумпетер та ін. Однак деякі питання

прогнозування інноваційного розвитку регіону не отримали належного наукового висвітлення, що й зумовило актуальність та вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні складників інноваційного потенціалу регіону, аналізі регіонального інноваційного потенціалу Закарпатської області та формуванні багатфакторної моделі інноваційного розвитку регіону, що дасть змогу спрогнозувати подальші зміни рівня його інноваційності з метою збереження природного навколишнього середовища територіальної системи.

Вклад основного матеріалу. Активізаційні підходи до забезпечення і прогнозування інноваційного розвитку глибоко обґрунтовуються сучасною економічною теорією і практикою, де поруч із теоретичним надбанням проводилося низку самостійних досліджень, присвячених аналізу цієї категорії в економіці. У практиці використовується близько 15–20 методів прогнозування, кожен з яких має свої переваги і недоліки. Однак жоден із методів не може забезпечити високої ефективності без урахування комплексності та комбінування тих чи інших методів залежно від особливостей моделі інноваційного розвитку конкретного регіону. Алгоритм стратегічного прогнозування активізації інноваційного розвитку регіону наведено на рис. 1.

Алгоритм стратегічного прогнозування активізації інноваційного розвитку регіону (рис. 1) спирається насамперед на той факт, що інноваційний потенціал можна вважати інтегральним критерієм інноваційного розвитку. Універсальність цього критерію полягає у підсумуванні показників потенційного розвитку за рівнями регіонального управління і за структурою самого інноваційного потенціалу одночасно. Також слід зазначити, що під час прогнозування інноваційного розвитку регіону важливу роль відіграє оцінювання його інноваційного потенціалу, яке дає можливість підвищити надійність прогнозів і вибрати найбільш придатний із методів із сукупності існуючих. Використання ефективних інструментів оцінки сприятиме підвищенню якості продукції та забезпеченню конкурентоспроможності регіону загалом.

Із метою визначення регіонального виміру інноваційного розвитку між показником та факторами використовується кореляція, тобто залежність двох випад-

кових величин. При цьому зміна однієї або кількох цих величин призводить до систематичної зміни іншої або інших величин. Математичною мірою кореляції двох випадкових величин слугує коефіцієнт кореляції, що є відносною мірою зв'язку між двома ознаками, тому він може набувати значення від -1 до +1. Чим ближче значення r до ± 1 , тим міцніший зв'язок. За розрахунковим значенням коефіцієнта кореляції можна ідентифікувати наявність або відсутність стохастичної залежності: від 0 до $\pm 0,3$ – відсутня; від $\pm 0,3$ до $\pm 0,5$ – слабка; від $\pm 0,5$ до $\pm 0,7$ – помірна; від $\pm 0,7$ до ± 1 – сильна. Значення коефіцієнта можна визначити за формулою [3]:

$$r_{xy} = \frac{\text{cov}(x, y)}{\sqrt{\text{var}(x) \text{var}(y)}} = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 \sum (y - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

Метою кореляційного аналізу інноваційного розвитку регіону є визначення ступеня зв'язку між змінними, що дасть можливість визначити чинники формування багатфакторної моделі інноваційного розвитку регіону. Чим ближче значення коефіцієнта кореляції до одиниці, тим тісніший зв'язок. Рівняння регресійної моделі інноваційного розвитку регіону матиме вигляд лінійної залежності: $Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + b_5 X_5 + \dots + b_i X_i$, (2)

де $b_0, b_1, b_2, \dots, b_i$ – оцінка відповідних параметрів моделі інноваційного розвитку регіону; X_1, X_2, \dots, X_i – значення фактору в i -му періоді інноваційного розвитку регіону.

Кореляційний зв'язок між кількістю інноваційно активних підприємств і обсягом реалізованої інноваційної продукції у Закарпатській області за період 2005–2017 рр. наведено у табл. 1.

Він становив 0,57. Отже, проведений аналіз свідчить про середній рівень кореляції і показує залежність факторних ознак X та Y , даючи змогу зробити висновок, що між двома випадковими величинами є причинно-наслідковий зв'язок.

Для більш наочного представлення прогнозованих показників зобразимо динаміку фактичних та прогнозних значень кількості інноваційно активних підприємств у 2005–2022 рр. на рис. 2. Прогнозне значення кількості інноваційно активних підприємств визначено за допомогою математичних моделей.

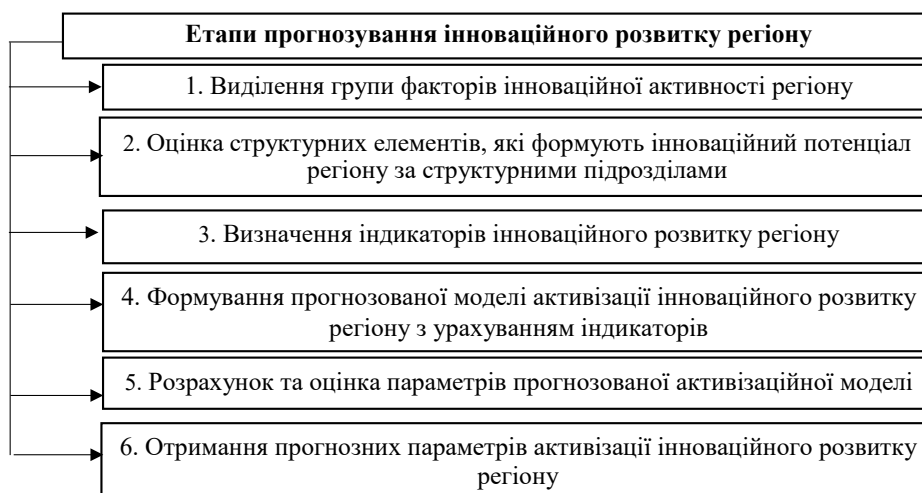


Рис. 1. Алгоритм стратегічного прогнозування активізації інноваційного розвитку регіону

Джерело: сформовано автором

Таблиця 1

Кореляційний зв'язок між кількістю інноваційно активних підприємств і обсягом реалізованої інноваційної продукції у Закарпатській області за період 2005–2017 рр.

Роки	Кількість інноваційно активних підприємств, од.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис грн	Коефіцієнт кореляційного зв'язку
2005	32	100270,1	0,57
2006	31	153769,2	
2007	28	114722,1	
2008	31	151959,9	
2009	36	445416,4	
2010	27	878597,8	
2011	22	918513,8	
2012	18	1052479,7	
2013	15	1363892,4	
2014	16	837562,5	
2015	14	583169,7	
2017	12	358075,8	

Джерело: розраховано автором

За результатами обстеження (2005–2017 рр.) ранговий кореляційний зв'язок між обсягом капітальних інвестицій і обсягом фінансування наукових та науково-технічних робіт у Закарпатській області за коефіцієнтом кореляції рангу Спірмена, який визначає тісноту (силу) і напрям кореляційного зв'язку між двома змінними (табл. 2), дає можливість стверджувати, що він позитивно впливає на соціально-економічне становище регіону.

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена є непараметричною мірою статистичної залежності між двома змінними, приймає будь-які значення в інтервалі [-1; 1]. За ним оцінюється, наскільки задовільним може бути відношення між двома змінними за допомогою монотонної функції. Розрахунок зазначеного коефіцієнта здійснюється за формулою [4]:

$$r = 1 - \frac{6 \sum d^2}{N(N^2 - 1)}, \tag{3}$$

де $\sum d^2$ – сума квадратів різниці рангів; N – кількість спостережень.

Отже, між обсягами освоєних капітальних інвестицій і фінансуванням наукових та науково-технічних робіт у Закарпатській області наявна сильна тіснота зв'язку (значення коефіцієнта кореляції Спірмена за результатами дослідження становить 0,7).

На основі даних табл. 2 побудовано багатofакторну регресійну модель між обсягом капітальних інвестицій та обсягом фінансування наукових і науково-технічних робіт у Закарпатській області за період 2005–2017 рр., яка є лінійною, коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,8$, що свідчить про високу точність її підбору і має такий вигляд:

$$Y = 4,03 + 0,008 \cdot X_1, \tag{4}$$

де Y – фінансування наукових та науково-технічних робіт, млн грн;

X_1 – обсяг капітальних інвестицій, млн грн.

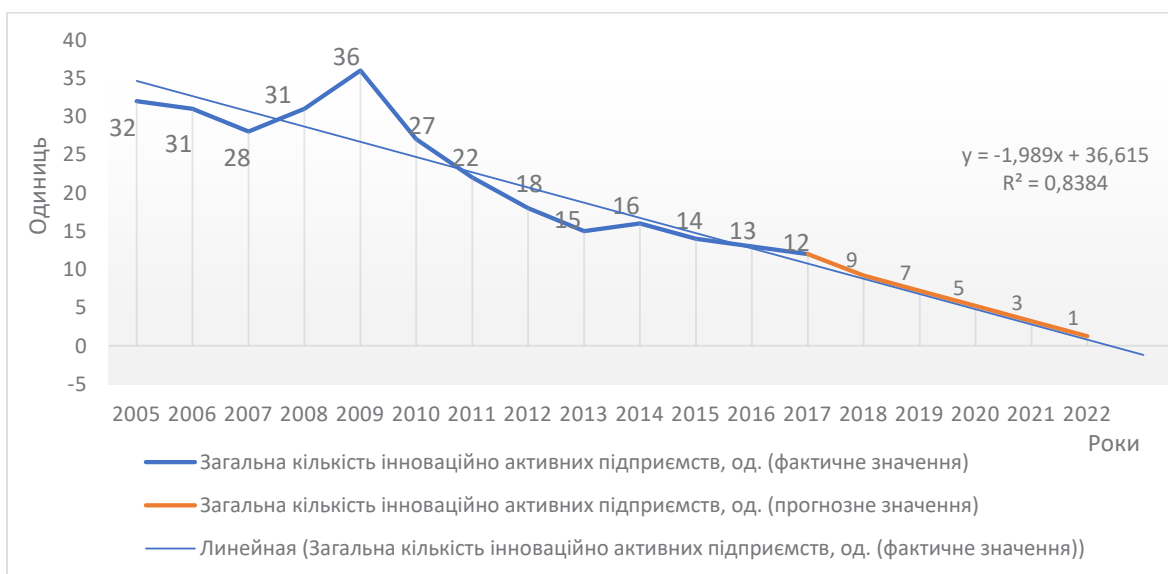


Рис. 2. Динаміка фактичних та прогнозних значень кількості інноваційно активних підприємств Закарпатської області за період 2005–2023 рр., од.

Джерело: сформовано автором

Таблиця 2

Ранговий кореляційний зв'язок між обсягом капітальних інвестицій та обсягом фінансування наукових та науково-технічних робіт у Закарпатській області за період 2005–2017 рр.

Роки	Обсяг капітальних інвестицій X, млн грн	Фінансування наукових та науково-технічних робіт Y, млн грн	До розрахунку рангової кореляції			
			ранги		різниця рангів d=x-y	Квадрат різниці рангів d ²
			x	y		
2005	1381,3	16,1	1	1	0	0
2006	2335,1	17,4	3	3	0	0
2007	3035,8	17,1	8	2	6	36
2008	3777,2	23,1	10	5	5	25
2009	2429,3	21,4	4	4	0	0
2010	2205,3	25,2	2	6	-4	16
2011	3051,9	31,6	9	7	2	4
2012	2736,1	35,7	7	9	-2	4
2013	2645,7	36,9	6	10	-4	16
2014	2638,6	32,4	5	8	-3	9
2015	3778,4	40,4	11	11	0	0
2016	4662,9	46,4	12	12	0	0
2017	5623,6	55,2	13	13	0	0

Джерело: розраховано автором

Динаміку фактичних і прогнозних значень обсягів фінансування наукових досліджень і розробок у Закарпатській області за період 2005–2030 рр. представлено на рис. 3.

Прогнозований обсяг фінансування наукових досліджень і розробок, визначений за допомогою економіко-математичного моделювання, коливатиметься у межах від 55 241,8 тис грн у 2017 р. до 90 150,5 тис грн у 2030 р.

Аналогічні розрахунки виконано з метою виявлення рівня лінійного кореляційного зв'язку між обсягами фінансування інноваційної діяльності та реалізованої інноваційної продукції (табл. 3), за результатами яких можна зробити висновок про наявність низького кореляційного зв'язку.

Динаміку фактичних та прогнозних значень обсягів фінансування інноваційної діяльності у Закарпатській області за період 2005–2030 рр. представлено на рис. 4.

Прогнозований обсяг фінансування інноваційної діяльності, визначений за допомогою економіко-математичного моделювання, коливатиметься у межах від 26 249,6 тис грн у 2017 р. до 30 550,1 тис грн у 2030 р. Така ситуація зумовлена намаганням як органів державної влади, так і приватних інвесторів збільшувати загальні обсяги фінансування інноваційної діяльності щодо реалізації інноваційної діяльності та інноваційних проектів у регіоні.

Із метою подальшого проведення дослідження основним результуючим показником економічного зростання країни вибрано ВВП у розрахунку на одну особу.

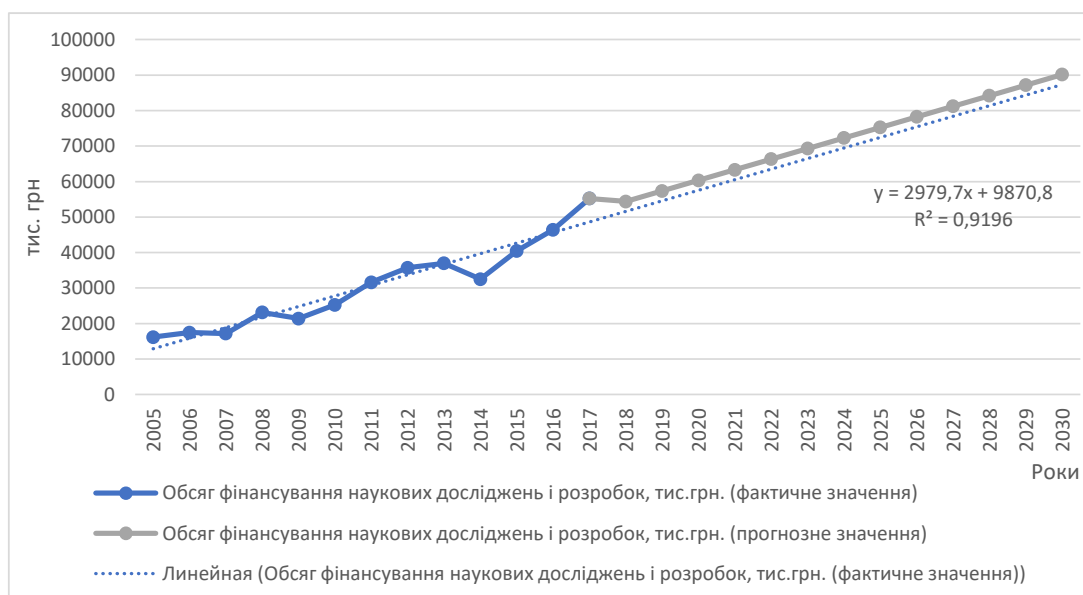


Рис. 3. Динаміка фактичних і прогнозних значень обсягів фінансування наукових досліджень і розробок у Закарпатській області за період 2005–2030 рр., тис грн

Джерело: сформовано автором

Таблиця 3

Кореляційний зв'язок між обсягом фінансування інноваційної діяльності та обсягом реалізованої інноваційної продукції у Закарпатській області за період 2005–2017 рр.

Роки	Обсяг реалізованої інноваційної продукції Y, тис грн	Обсяг фінансування інноваційної діяльності X, тис грн	Коефіцієнт кореляційного зв'язку
2005	100270,1	6031,5	0,32
2006	153769,2	14031,0	
2007	114722,1	40702,7	
2008	151959,9	14020	
2009	445416,4	39317,3	
2010	878597,8	72615,4	
2011	918513,8	31336,6	
2012	1052479,7	32769,1	
2013	1363892,4	25026,7	
2014	837562,5	16576,1	
2015	583169,7	22530,6	
2017	358075,8	26249,6	

Джерело: розраховано автором

Кореляційний зв'язок між ВРП на одну особу та обсягом реалізованої інноваційної продукції у Закарпатській області за період 2005–2017 рр. представлено у табл. 4

Аналіз кореляційного зв'язку між фактором та результирующим показником ($|r_{xy}| = 0,32$) дав змогу статистично довести наявність низької залежності цих факторів. Отже, коефіцієнт детермінації має значення $R^2 = 63$. Це засвідчує достатньо високу точність її підбору, оскільки є наближеною до 1 й означає, що на 63% варіація залежної змінної Y визначається варіацією незалежної змінної X. Тому можемо вважати, що така економетрична модель є адекватною реальній дійсності і має такий вигляд:

$$Y = 11294,71 + 0,00615 \cdot X_1, \quad (5)$$

де Y – ВРП у розрахунку на одну особу, грн;

X_1 – обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис грн.

Динаміку фактичних і прогнозних значень обсягу реалізованої інноваційної продукції у Закарпатській

області за період 2005–2030 рр., представлено на рис. 5, визначено за допомогою економіко-математичного моделювання та характеризується досить швидкими темпами зростання. Так, у 2030 р. обсяги реалізованої інноваційної продукції становитимуть 113 859,4 тис грн, тоді як у 2017 р. вони становили 34 202 тис. грн.

Наведена вище методика розрахунку моделі інноваційного розвитку регіону є досить ефективною й у процесі розроблення та формування стратегії регіонального інноваційного розвитку дає можливість факторного оцінювання інноваційних проектів соціально-економічного розвитку територіальної системи. Однак, на нашу думку, у процесі формування стратегії регіонального інноваційного розвитку необхідним є врахування рівня екологічної безпеки території та впливу навколишнього природного середовища. Водночас зазначений процес повинен супроводжуватися впровадженням екологічних інновацій, передусім на основі виявлення чинників мінімізації шкідливих

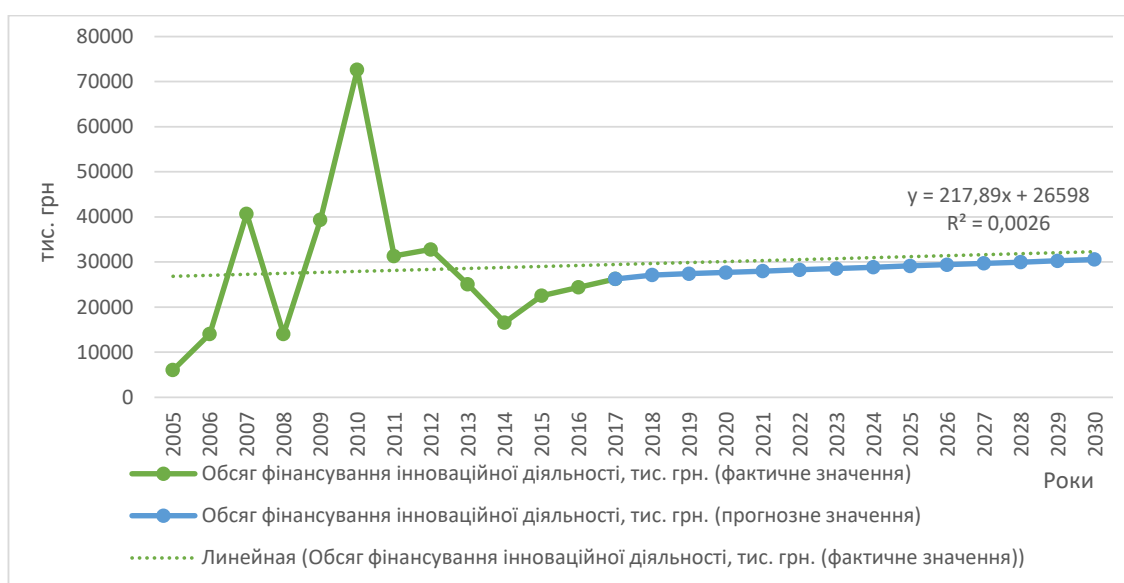


Рис. 4. Динаміка фактичних та прогнозних значень обсягів фінансування інноваційної діяльності у Закарпатській області за період 2005–2030 рр., тис грн

Джерело: сформовано автором

Таблиця 4

Кореляційний зв'язок між ВРП на одну особу та обсягом реалізованої інноваційної продукції у Закарпатській області за період 2005–2017 рр.

Роки	ВРП у розрахунку на одну особу Y, грн	Обсяг реалізованої інноваційної продукції X, тис грн	Коефіцієнт кореляційного зв'язку
2005	5373	100270,1	0,32
2006	6576	153769,2	
2007	8452	114722,1	
2008	10626	151959,9	
2009	10081	445416,4	
2010	12278	878597,8	
2011	14455	918513,8	
2012	17088	1052479,7	
2013	17044	1363892,4	
2014	19170	837562,5	
2015	22989	583169,7	
2017	34202	358075,8	

Джерело: розраховано автором

викидів в атмосферу. Такий підхід у процесі формування моделі дасть можливість більш точного розрахунку очікуваних результатів і наслідків із подальшим прийняттям управлінських рішень щодо доцільності реалізації інноваційних регіональних проєктів і, як результат, збереження екосистеми, охорони довкілля, підвищення рівня екологічної безпеки територіальної економічної системи.

Таким чином, оцінювання ефективності інноваційного розвитку регіону з урахуванням екологічного аспекту посилить результативність інноваційних проєктів, сприятиме формуванню комплексного підходу у процесі розроблення стратегії регіонального інноваційного розвитку, де особлива увага приділятиметься досягненню соціально-економічного ефекту, корисного як для суспільства, так і навколишнього середовища у цілому.

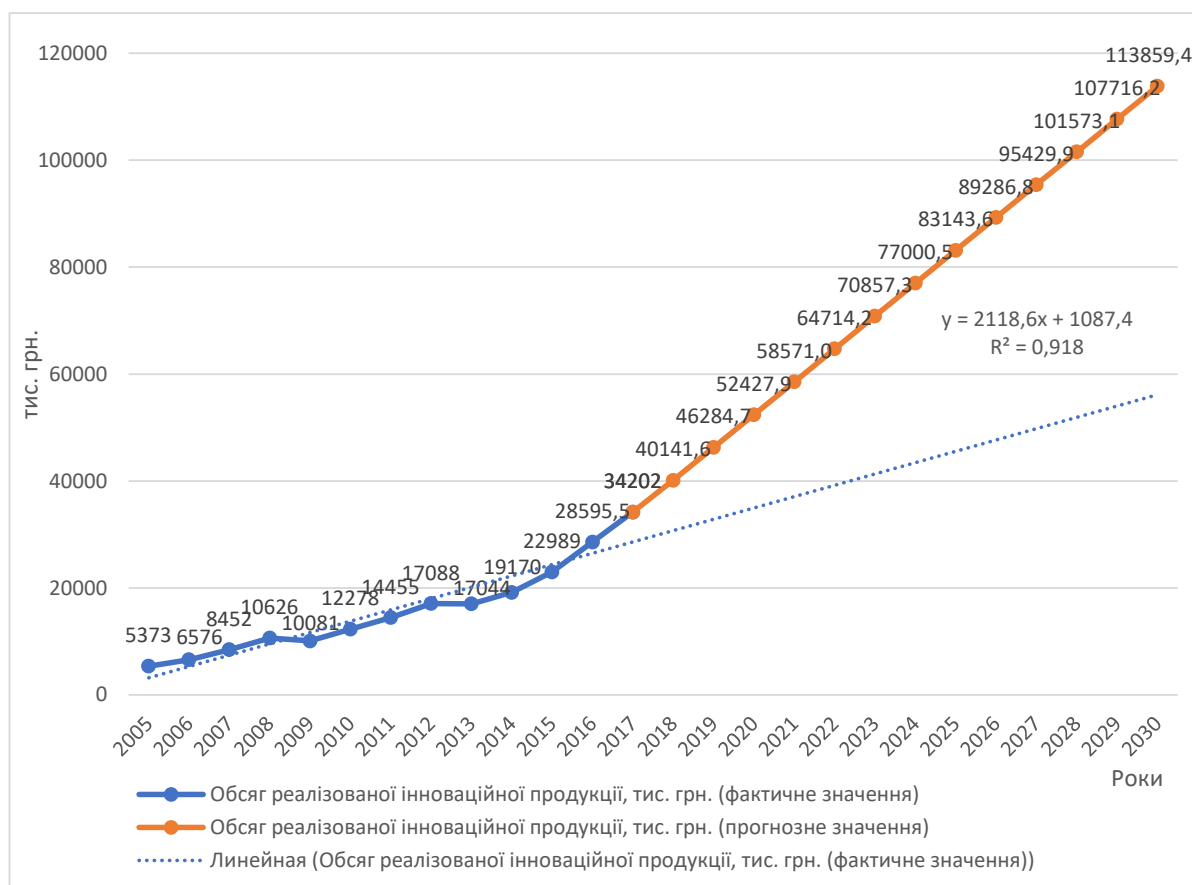


Рис. 5. Динаміка фактичних і прогнозних значень обсягу реалізованої інноваційної продукції у Закарпатській області за період 2005–2030 рр., тис грн

Джерело: сформовано автором

Таблиця 5

Фактичні дані для побудови регресійної багатофакторної оцінки впливу навколишнього природного середовища на інноваційну діяльність Закарпатської області за період 2007–2017 рр.

	Обсяг реалізованої інноваційної продукції Y, млн грн	Кількість організацій, які здійснювали наукові дослідження і розробки X ₁ , од.	Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок X ₂ , од.	Обсяг фінансування наукових досліджень і розробок X ₃ , млн грн	Обсяг капітальних інвестицій X ₄ , млн грн	Обсяг капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища X ₅ , млн грн
2007	114,7	21	803	17,1	3035,8	4,7
2008	151,9	20	929	23,1	3777,2	6,6
2009	445,4	18	928	21,4	2429,3	2,9
2010	878,5	16	894	25,2	2205,3	9,9
2011	918,5	15	811	31,6	3051,9	8,4
2012	1052,4	14	828	35,7	2736,1	11,9
2013	1363,8	13	757	36,9	2645,7	7,9
2014	837,5	11	681	32,4	2638,6	5,4
2015	583,1	10	617	40,4	3778,4	7,8
2017	358,07	8	562	55,2	5623,6	13,8

Джерело: розраховано автором

Для побудови моделі оцінювання впливу навколишнього природного середовища на інноваційну діяльність нами було взято за основу такі базові показники: обсяг реалізованої інноваційної продукції; кількість організацій, які здійснювали наукові дослідження і розробки; кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок; обсяг фінансування наукових досліджень і розробок; обсяг капітальних інвестицій; обсяг капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища. Для визначення параметрів моделі проведено регресійний аналіз за допомогою інструменту «Регресія пакету аналізу даних MS Excel». Фактичні дані для побудови регресійної багатофакторної оцінки впливу навколишнього природного середовища на інноваційну діяльність Закарпатської області за період 2007–2017 рр. представлено у табл. 5.

Коефіцієнт детермінації становить R² = 97, що свідчить про високу точність її підбору, оскільки є дуже наближеною до 1, тобто це означає, що на 97% варіація залежної

змінної Y визначається варіацією незалежних змінних X, тим самим побудована економетрична багатофакторна модель є адекватною реальній дійсності і має такий вигляд:

$$Y = -708,22 + 79,84 \cdot X_1 - 0,22 \cdot X_2 + 75,04 \cdot X_3 - 0,62 \cdot X_4 - 1,13 \cdot X_5, (6)$$

де Y – обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн;

X₁ – кількість організацій, які здійснювали наукові дослідження і розробки, од.;

X₂ – кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, од.;

X₃ – обсяг фінансування наукових досліджень і розробок, млн грн;

X₄ – обсяг капітальних інвестицій, млн грн;

X₅ – обсяг капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища, млн грн.

Для перевірки дієвості запропонованої моделі зображено графічну інтерпретацію фактичних та роз-

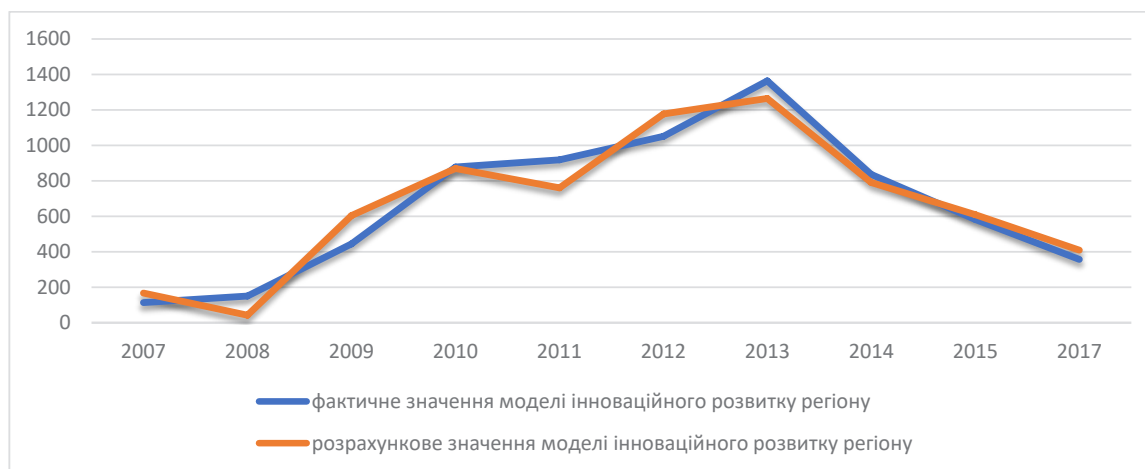


Рис. 6. Зіставлення фактичних і розрахункових значень багатофакторної моделі інноваційного розвитку регіону з метою збереження природного навколишнього середовища

Джерело: сформовано автором

рахованих даних стосовно рівня інноваційного розвитку регіону з метою збереження природного навколишнього середовища (рис. 6).

Обидві криві, як видно з рис. 6, майже збігаються, що свідчить про достовірність і дієвість запропонованої регресійної багатофакторної моделі інноваційного розвитку регіону з метою збереження навколишнього природного середовища та можливість її використання для встановлення величини впливу часткових факторів на результатну ознаку. Отримані коефіцієнти регресії показують, на скільки одиниць власного виміру збільшиться результативна ознака (Y) за збільшення факторної (X) на одиницю.

Висновки. Отже, кореляційно-регресійний аналіз дає змогу спрогнозувати зміни рівня інноваційного

розвитку регіону з витратами на екологічний чинник із метою збереження екологічної територіальної системи відповідно до зміни одного чи кількох факторів. Із наведеної вище моделі можна визначити, які з факторів є найбільш вагомими для зростання рівня інноваційного розвитку регіону, а які мають обернений вплив на результативний показник. Отримані результати моделювання засвідчують необхідність запровадження комплексу заходів, спрямованих на досягнення перспектив інноваційного розвитку регіону із запровадженням екологічних інновацій. Їх імплементація потребує кількісних і якісних змін, які призведуть до створення сприятливого середовища для організаційного та економічного забезпечення інноваційного екобезпечного розвитку регіону.

Список використаних джерел:

1. Головне управління статистики у Закарпатській області. URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/nauka/index.html> (дата звернення: 01.08.2020).
2. Довба І.В. Регіональний вимір інноваційного розвитку : дис. ... к.е.н. : 08.00.05 ; Ужгород. нац. ун-т. Ужгород, 2019. 283 с.
3. Коефіцієнт кореляції та рівняння регресії. URL: https://pidruchniki.com/16790306/sotsiologiya/koeffitsiyent_korelyatsiyi_rivnyannya_regresiyi (дата звернення: 01.08.2020).
4. Коефіцієнт кореляції рангу Спірмена. URL: https://pidruchniki.com/13560615/psihologiya/rangova_korelyatsiya_spirmena (дата звернення: 01.08.2020).
5. Наукова та інноваційна діяльність України у 2007 році : статистичний збірник (2008). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.08.2020).
6. Наукова та інноваційна діяльність України у 2009 році : статистичний збірник (2010). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.08.2020).
7. Наукова та інноваційна діяльність України у 2010 році : статистичний збірник (2011). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.08.2020).
8. Наукова та інноваційна діяльність України у 2012 році : статистичний збірник (2013). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.08.2020).
9. Наукова та інноваційна діяльність України у 2014 році : статистичний збірник (2015). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.08.2020).
10. Наукова та інноваційна діяльність України у 2015 році : статистичний збірник (2016). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.08.2020).
11. Наукова та інноваційна діяльність України у 2016 році : статистичний збірник (2017). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.08.2020).
12. Наукова та інноваційна діяльність України у 2017 році : статистичний збірник (2018). *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.08.2020).

References:

1. Holovne upravlinnia statystyky u Zakarpatskii oblasti [The Main Department of Statistics in the Transcarpathian Region]. Retrieved from: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/nauka/index.html> (in Ukrainian)
2. Dovba I.V. (2019) *Regionalnij vimir innovacijnogo rozvitku* [Regional dimension of innovative development] (PhD Thesis), Uzhhorod: State Higher Educational Institution «Uzhhorod National University».
3. *Koeffitsiyent korelyatsiyi ta rivnyannya regresiyi*. (2008). [Correlation coefficient and regression equation]. Retrieved from: https://pidruchniki.com/16790306/sotsiologiya/koeffitsiyent_korelyatsiyi_rivnyannya_regresiyi/ (in Ukrainian)
4. *Koeffitsiyent korelyatsiyi rangu Spirmena*. (2008). [Spearman rank correlation coefficient]. Retrieved from: https://pidruchniki.com/13560615/psihologiya/rangova_korelyatsiya_spirmena. (in Ukrainian)
5. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2007 rotsi*: statystychnyi zbirnyk [Scientific and innovation activity of Ukraine in 2007: the statistical collection] (2008). Kyiv. (in Ukrainian)
6. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2009 rotsi*: statystychnyi zbirnyk [Scientific and innovation activity of Ukraine in 2009: the statistical collection] (2010). Kyiv. (in Ukrainian)
7. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2010 rotsi*: statystychnyi zbirnyk [Scientific and innovation activity of Ukraine in 2010: the statistical collection] (2011). Kyiv. (in Ukrainian)
8. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2012 rotsi*: statystychnyi zbirnyk [Scientific and innovation activity of Ukraine in 2012: the statistical collection] (2013). Kyiv. (in Ukrainian)
9. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2014 rotsi*: statystychnyi zbirnyk [Scientific and innovation activity of Ukraine in 2014: the statistical collection] (2015). Kyiv. (in Ukrainian)
10. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2015 rotsi*: statystychnyi zbirnyk [Scientific and innovation activity of Ukraine in 2015: the statistical collection] (2016). Kyiv. (in Ukrainian)
11. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2016 rotsi*: statystychnyi zbirnyk [Scientific and innovation activity of Ukraine in 2016: the statistical collection] (2017). Kyiv. (in Ukrainian)
12. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy u 2017 rotsi*: statystychnyi zbirnyk [Scientific and innovation activity of Ukraine in 2017: the statistical collection] (2018). Kyiv. (in Ukrainian)

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 35.082

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-13>**Костенко О. О.**магістрант кафедри публічного управління та адміністрування,
Навчально-науковий інститут неперервної освіти
Національного авіаційного університету**Грущинська Н. М.**доктор економічних наук,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
Національний авіаційний університет**Kostenko Olena**Educational and Scientific Institute of Continuing Education,
National Aviation University
Grushchynska Nataliia
National Aviation University

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНАХ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті розкриваються питання формування та реалізації кадрової політики в органах публічної влади, проводиться дослідження досвіду реалізації кадрової політики в зарубіжних країнах та аналізується сучасний стан кадрової політики в Україні. Зміни в системі суспільно-політичного устрою порушують питання відповідності публічних органів управління професійній управлінській діяльності, спрямованій на задоволення нових суспільних потреб. І, як наслідок, виникає потреба якісного оновлення персоналу шляхом підготовки висококваліфікованих кадрів, умілого управління кадровими резервами, ефективного використання знань, навичок і здібностей, стимулювання професійно-кваліфікованого розвитку та кар'єрного зростання. На сучасному етапі розвитку державності України вирішення питання якості кадрового забезпечення у сфері публічного управління стає одним із пріоритетних завдань.

Ключові слова: кадри, публічне управління, державне управління, державна кадрова політика, державний службовець.

FORMATION AND IMPLEMENTATION OF PERSONNEL POLICY IN PUBLIC AUTHORITIES: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

Personnel policy is formed by the state, namely the legislative and executive authorities, the management of state enterprises. It finds its expression in a set of administrative and moral and ethical norms of conduct of civil servants. The article reveals the issues of formation and implementation of personnel policy in public authorities, studies the experience of implementation of personnel policy in foreign countries and analyzes the current state of personnel policy in Ukraine. Examples of implementation of personnel policy of such countries as the USA, Japan, France, Switzerland, Canada, Ireland, Singapore are considered. The system of training of civil servants depending on the type of state – unitary or federal, as well as depending on the type of civil service is studied. Changes in the system of socio-political system raise the question of compliance of public authorities with professional management activities aimed at meeting new social needs. As a result, there is a need for quality staff renewal through the training of highly qualified personnel, skillful management of human resources, effective use of knowledge, skills and abilities, stimulating professional development and career growth. The issues raised in the article are important, as at the present stage of development of the statehood of Ukraine, addressing the issue of staffing in the field of public administration is becoming one of the priorities. It is important to study foreign experience in the implementation of personnel policy. The analysis of experience will allow comparing the results of personnel policy of Ukraine and other countries and applying adapted methods and tools in the formation and implementation of personnel policy in public authorities of Ukraine. Skillfully implemented personnel policy will promote the use of labor resources to realize national interests, taking into account the needs of the country's economy, its competitiveness in the international field. That will make it possible to build a modern state governed by the rule of law, in which a special role will be assigned to the civil service in ensuring the integrity of the state as an institution; legality of political decisions; implementation of constitutional guarantees of citizens.

Keywords: personnel, public administration, public administration, state personnel policy, civil servant.

JEL classification: P35, J20

Постановка проблеми. Формування державної кадрової політики є досить складним та суперечливим процесом. Його результативність залежить від дотримання низки вимог: за умови реалізації науково-методичних, законодавчих, політичних, організаційно-управлінських заходів.

Кадровий процес можна розглядати як сукупність заходів із професійної підготовки та перепідготовки персоналу, з підбору і розстановки кадрів, що відповідають вимогам загальнодержавної кадрової стратегії, завданням відповідних органів влади.

Зарубіжний досвід країн у реалізації кадрової політики дає змогу трансформувати його у реалії нашого життя для вдосконалення кадрового менеджменту у сфері публічного управління України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомі українські вчені займаються дослідженням проблем державного управління та місцевого самоврядування. В. Авер'янов, О. Воронько, С. Дуденко у своїх роботах аналізують суттєві зміни, що відбуваються у підготовці та просуванні державних службовців і вказують на необхідність формування системи кадрової політики.

Багато вітчизняних учених займаються дослідженням закордонного досвіду щодо сутності та особливостей функціонування інституту державної служби, кадрової політики в органах державного та муніципального управління. До них можна віднести таких науковців, як С. Озірська, Л. Пашко, О. Куленкова, Ю. Полянський, І. Грицьак та багато інших. У їхніх дослідженнях міститься цікавий і корисний матеріал із найрізноманітніших питань державного управління, державних служб, кадрової політики різних країн світу.

Мета статті полягає у доведенні важливості кадрової політики у публічному управлінні країни, дослідженні досвіду зарубіжних країн у кадровій політиці та аналізі стану кадрової політики в Україні.

Виклад основного матеріалу. В енциклопедичному словнику «Управління персоналом» кадрова політика визначається як генеральний напрям кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм, організаційного механізму щодо вироблення цілей і завдань, спрямованих на збереження, зміцнення та розвиток кадрового потенціалу. Науковці визначають поняття «кадрова політика» як головний напрям роботи з кадрами, чітку і послідовну діяльність щодо підбору, підготовки та розстановки кадрів з урахуванням кількісної й якісної потреби в посадових особах.

У сфері державного управління кадрова політика – це система теоретичних знань, ідей, принципів та поглядів, відносин та організаційно-практичних заходів органів

державного управління, спрямованих на встановлення цілей, завдань, характеру цієї політики.

Метою кадрової політики є формування системи роботи з кадрами, яка орієнтується на отримання найвищого економічного та соціального результату.

Сьогодні можна виділити такі аспекти реалізації кадрової політики в Україні (рис. 1) [2].

Аналізуючи механізм реалізації кадрової політики, можна виділити чотири етапи її здійснення:

- визначення суб'єктів кадрової роботи, співвідношення їхніх функцій (по вертикалі – між центральними, регіональними, локальними рівнями; по горизонталі – за рівнями управління в органах виконавчої влади);
- визначення завдань та пріоритетів;
- вибір засобів, форм, технологій роботи з кадрами;
- вибір організаційних принципів державної кадрової політики.

Основні елементи кадрової політики можна зобразити у вигляді схеми (рис. 2) [2].

На основі різноманітних варіантів формування кадрової політики можна виділити такі її типи (рис. 3) [2].

Державна кадрова політика – це стратегія, політичний курс роботи з кадрами на загальнодержавному рівні.

Головними принципами державної кадрової політики є соціальна справедливість, комплексність і послідовність її проведення, збалансованість суспільних інтересів та інтересів окремих суспільних груп, професіоналізм, збалансованість досвідчених та молодих працівників, гендерна рівність, безперервність навчання.

Метою державної кадрової політики, як зазначено у Стратегії державної кадрової політики на 2012–2020 рр., є забезпечення всіх сфер життєдіяльності держави кваліфікованими кадрами, необхідними для реалізації національних інтересів у контексті розвитку України як демократичної, соціальної держави з розвинутою ринковою економікою.

Відповідно основних цілей та завдань, Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 рр. [1] передбачається реалізовувати у три етапи:

1) Перший етап (2012–2013 рр.):

- розроблення та прийняття державної цільової програми щодо формування і реалізації державної кадрової політики, необхідних нормативно-правових актів для забезпечення реалізації Стратегії;
- створення Президентського кадрового резерву «Нова еліта нації»;
- посилення державного контролю над дотриманням стандартів щодо охорони та умов праці;
- створення профілів професійної компетентності посад державної служби;

- запровадження ефективної системи формування державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітничих кадрів та фахівців із вищою освітою для задоволення потреб ринку праці;

- запровадження системи наставництва;
- здійснення заходів, спрямованих на формування корпоративної культури;
- розроблення заходів щодо недопущення будь-якої можливості виникнення конфлікту інтересів осіб, уповноважених на виконання функцій

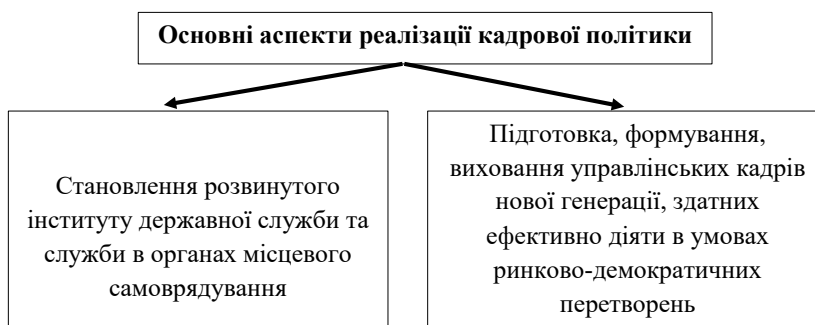


Рис. 1. Основні аспекти реалізації кадрової політики



Рис. 2. Елементи державної кадрової політики

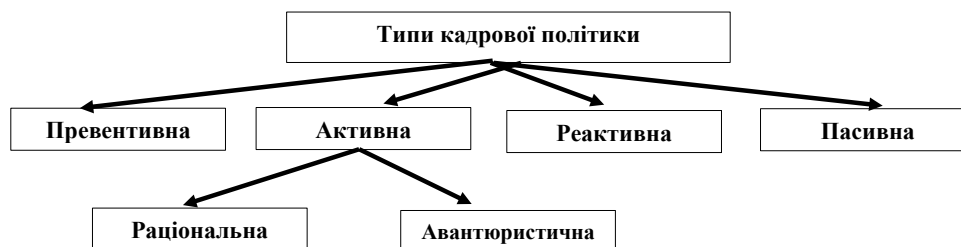


Рис. 3. Типи кадрової політики залежно від впливу апарату управління на кадрову ситуацію в організації

держави, та врегулювання конфлікту інтересів у разі його виникнення;

– удосконалення механізмів детінізації ринку праці.

2) Другий етап (2014–2016 рр.):

– розроблення та затвердження регіональних і галузевих програм реалізації державної кадрової політики;

– впровадження електронного урядування;

– удосконалення системи профорієнтаційної роботи.

3) Третій етап (2017–2020 рр.):

– удосконалення системи прогнозування розвитку кадрового потенціалу, врахування результатів прогнозів під час розроблення щорічних планів заходів щодо забезпечення реалізації Стратегії;

– впровадження системи моніторингу державної кадрової політики;

– створення механізму залучення інвестицій у розвиток кадрового потенціалу.

Важливий напрям кадрової політики в контексті відтворення та ефективної реалізації кадрового потенціалу – стимулювання розвитку самоосвіти кадрів. Потреба в державному впливі на розвиток самоосвіти зумовлюється суспільною та особистісною необхідністю, зростанням ролі освіти в життєдіяльності особистості й суспільства в сучасних умовах його розвитку. Особливе місце серед шляхів реалізації Стратегії посідає підвищення ролі молоді як пріоритетного напрямку розвитку кадрового потенціалу держави, від якого багато в чому залежать реформування та оновлення, стабілізація та розвиток українського суспільства. Формування та реалізація державної кадрової політики має

здійснюватися на засадах системної діяльності, яка поєднує науково-методологічні, політико-правові, соціально-економічні, морально-психологічні, соціокультурні, управлінські та інноваційні аспекти.

Проте в Україні сьогодні немає законодавчо-нормативного акту, в якому було б чітко визначено концептуальні засади державної кадрової політики, її формування та здійснення, насамперед, на регіональному та місцевому рівнях. А це, своєю чергою, перешкоджає якісному наданню адміністративних послуг.

Кадрова політика в Україні ще не повною мірою відповідає сучасним вимогам і викликам. На різних рівнях влади ще відсутня програма дій щодо розвитку персоналу, а кадровий процес зводиться до здійснення контролю над негативними проявами в роботі з персоналом, причинами виникнення конфліктів. Характерною є відсутність висококваліфікованих кадрів, мотивації до праці посадовців, засобів діагностики кадрової ситуації, оцінки праці та персоналу, прогнозу кадрових потреб тощо. Кадрові служби більшості органів влади не мають програм розвитку персоналу.

Сучасна кадрова політика реалізується шляхом забезпечення скоординованих дій усіх зацікавлених суб'єктів, що організують свою діяльність відповідно до норм чинного національного законодавства. Нормативно-правовим підґрунтям державної кадрової політики є Конституція України, трудове, адміністративне, цивільне та інше законодавство, акти Президента та Кабінету Міністрів України, що спрямовані на регуляцію кадрових процесів.

Державна кадрова політика є найважливішим чинником збереження та зміцнення цілісності держави, соціально-політичної стабільності суспільства, стратегічним складником регуляції життєдіяльності громадян.

Важливим складником державної кадрової політики є створення збалансованої системи управління людським капіталом, що має забезпечити оптимальне використання трудових ресурсів країни. Проведення реформи публічної служби на всіх рівнях, передусім на місцевому, сприятиме створенню в Україні професійної, політично нейтральної та ефективної служби, впровадженню системних змін та модернізації моделі державного управління у цілому.

Однією з причин, що спровокували кризові явища в державному управлінні в Україні, є слабкість сучасної системи управління й зумовлена такими основними чинниками: кількісними та якісними втратами кадрового потенціалу; низьким рівнем професіоналізму; високою плінністю кадрів державної служби; безвідповідальністю; корумпованістю; низьким загальним рівнем культури. Існують також проблеми реалізації державної кадрової політики, зокрема:

- послаблення контролю та вимогливості до управлінських кадрів; відставання розвитку правового забезпечення боротьби зі зловживаннями працівників апарату державного управління;
- низький рівень мотивації та соціального захисту державних службовців;
- недостатній рівень організаційної культури;
- недосконалість нормативно-правової бази, що регулює сферу державної служби у цілому та кадрової політики в ній зокрема;
- застарілі технології та механізми реалізації державної кадрової політики, недостатній рівень їх теоретичного розроблення в науковій літературі;
- відсутність цілісної системи управління персоналом, що передбачає визначальну та стратегічну роль працівників кадрових служб у керуванні людськими ресурсами на державній службі;
- необхідність усебічного вивчення та запровадження кращого вітчизняного й зарубіжного досвіду формування служб (підрозділів) із реалізації державної кадрової політики.

Незважаючи на певні реформи в країні та проведеному кадрову роботу, криза в кадровій сфері значною мірою ще неподолана.

Більшість зарубіжних країн уже стикалася з такими кризами та має позитивний досвід їх подолання. Урахування їхнього досвіду дало б змогу здійснити ефективне реформування в кадровій політиці публічного управління України.

Одним із важливих кроків у забезпеченні органів публічного управління підготовленими кадрами зарубіжних країн є створення відкритих і прозорих конкурсних процедур, запровадження принципів рівного доступу всіх бажаючих працювати на професійних засадах. Важливим є досвід зарубіжних країн у професійній адаптації, просуванні посадовців за ієрархічною градацією, механізми оцінювання діяльності державних та муніципальних служб.

У Японії запроваджено практику, коли призначення на посаду здійснюється за результатами вступних іспитів, участь у яких можуть узяти всі охочі після оприлюднення у ЗМІ оголошення про час та місце проведення іспитів.

У США проведення іспитів на посаду державної служби складається з трьох етапів: проведення перевірки загальної інтелектуальної підготовленості кандидата з історії та державного устрою країни, економіки, географії, права, міжнародних відносин; визначення здатності кандидата вільно висловлювати свої погляди англійською мовою; проведення перевірки професійних якостей та комунікаційних здібностей, уміння діяти в різноманітних ситуаціях. У США процедури конкурсного заміщення посад, просування по службі на основі іспитів та щорічна атестація стимулюють державних та муніципальних службовців постійно підвищувати свій професіональний рівень.

Надзвичайно актуальною у зарубіжних країнах постає проблема постійного підвищення рівня професійної підготовки.

Сьогодні у світі існують різноманітні системи підготовки державних службовців, особливості побудови яких залежать від багатьох чинників. Наприклад, в унітарних державах домінують тенденції централізованої підготовки державних службовців, у федеральних – навчання значною мірою децентралізовано. Система навчання залежить також від типу державної служби – кар'єрної (Європа) чи контрактної (Північна Америка) (табл. 1).

Запровадження мотивації через кар'єрне зростання у зарубіжних країнах дає змогу задовольняти потреби посадовців щодо підвищення по службі. Наприклад, у Франції максимум через три роки з моменту вступу на службу посадовець підвищується незалежно від оцінки його роботи, запроваджена так звана «таблиця просування».

У Німеччині передбачаються підготовча служба та випробувальний термін, під час якого службовець не може бути підвищений, а звичайне службове зростання відбувається за результатами складених іспитів.

У Японії формально закріплюють право за кожним службовцем на підвищення на посаді, конкурсні іспити проводить Рада зі справ персоналу, що відбуваються кожен рік; претендент повинен мати відповідну освіту, проте рішення про переведення на посаду приймається після випробувального терміну (шість місяців) незалежно від результату складання іспитів.

Атестація та оцінювання персоналу у зарубіжних країнах жорстко регламентується на всіх етапах процедур. У Великобританії атестація проходить шляхом заповнення звітної анкети особою, що атестується, в якій зазначаються особисті дані, мета та опис роботи за минулий та на наступний рік, пропозиції щодо підвищення рівня кваліфікації, деталізація та оцінка особистих якостей, оцінка можливого службового зростання, думки особи, яка затверджує звіт про працівника та його звіт.

У США під час проведення щорічного оцінювання працівники звітують про реалізацію поставленого на початку року робочого плану та подають письмовий звіт визначеної форми. Якщо службовець не виконав з якоїсь причини поставлений річний план, йому надається право на пояснення обставин, що стали йому на заваді. Результати такого оцінювання є основою для просування особи по службі або її звільнення, або застосування певного виду покарань.

Цікавим є досвід управління персоналом на державній службі Ірландії, зокрема це стосується створення державного органу, до компетенції якого належать питання залучення і відбору кадрів для заняття посад державної служби.

Таблиця 1

Приклади систем підготовки державних службовців у різних країнах

Країна	Установи що займаються професійною підготовкою
Франція	Підготовкою державних службовців займається Національна школа управління, формування вищих кадрів муніципальної служби знаходиться у компетенції Національного інституту територіальних студій, а навчання державних управлінців середньої ланки здійснюють п'ять регіональних інститутів державного управління. Складається рейтинг слухачів і залежно від місця випускнику надається можливість вибрати посаду.
Польща	Головний навчальний заклад – Національна школа державного управління, в якій студенти навчаються півтора роки, і після її закінчення їх працевлаштовують в органах влади, де вони мають відпрацювати п'ять років. Вищі школи державного управління.
Греція	Навчальний центр державного управління та місцевого самоврядування, де здійснюється професійне навчання службовців, які працюють у різних сферах державного сектору, та посадовців місцевих урядів, які працюють на виборних посадах.
Німеччина	Федеральна академія державного управління Міністерства внутрішніх справ проводить навчання новопризначених державних службовців, підвищення кваліфікації вищих керівних кадрів, надає консультативні послуги з добору, оцінювання та кар'єрного просування персоналу. Федеральна вища школа державного та муніципального управління та відповідні земельні школи.
Швейцарія	Швейцарська школа державного управління готує на посади органів державного управління за напрямками: державне управління та маркетинг, державна політика Європи, державні фінанси, державне управління та політичні інститути країни, оцінка державної та місцевої політики, державна екологічна політика, державна політика та людські ресурси, соціальна політика, державна політика і інформаційні системи.
США	Школа державного управління ім. Дж. Кеннеді Гарвардського університету, Вища школа державної служби ім. Р. Вагнера Нью-Йоркського університету готують фахівців для роботи у вищих органах влади. Вашингтонський інститут управління, Інститут державної політики – навчання керівників середньої ланки.
Канада	Канадська школа публічної служби займається базовою підготовкою службовців, підвищенням кваліфікації кадрів, наданням консультативних послуг органам державної влади та науково-методичної допомоги особам, що обіймають керівні посади в урядових установах.

Так, у системі Міністерства фінансів Ірландії створено Службу з призначень на державну службу (PAS – Public Appointments Service, далі – Служба PAS). Основними завданнями такої Служби є забезпечення в інтересах міністерств та відомств (згідно із запитами) проведення процедур відбору і найму персоналу на державну службу, який буде підтримувати зростання світового рівня державної служби.

Служба PAS також здійснює контроль над дотриманням правил проведення конкурсів на державну службу у тих міністерствах і відомствах, які мають відповідну ліцензію для самостійного проведення конкурсних процедур. Такий підхід вважається виправданим і може бути використаний у процесі здійснення позаповідомчого контролю над призначенням на посади державної служби.

Вебпортал Служби PAS є не тільки джерелом інформації, а й засобом первинної оцінки кандидатів під час розгляду на ту чи іншу вакантну посаду державної служби. Зокрема, на порталі зберігається інформація про персональні дані, проводиться первинна оцінка спеціальних знань, тестування для встановлення діло-

вих якостей тощо. У рамках створення єдиної кадрової системи державної служби розроблено Інформаційну систему управління кадрами (HRMS – Human Resource Management System). Протягом двох років до HRMS були під'єднані державні органи виконавчої влади Ірландії. Основним завданням є відхід від рутинної роботи кадрових служб міністерств і відомств та їх концентрація на виробленні кадрової стратегії у цілому.

У політиці державної служби Сінгапуру також важливе місце посідає навчання державних службовців. Кожний державний службовець має право на 100 годин навчання щорічно, з яких 60% – це курси, пов'язані з роботою, 40% – курси саморозвитку, самовдосконалення.

На державній службі Сінгапуру існує Кодекс поведінки державного службовця, що базується на певних принципах. В Україні також є такий Кодекс, затверджений Постановою Кабінету Міністрів № 65 від 11 лютого 2016 р. [7]. Принципи цих кодексів наведено у табл. 2.

У Сінгапурі передбачено суворі покарання за порушення принципів Кодексу: бюро з розслідування випадків корупції та зловживання посадовим становищем перевіряє випадки порушень та повідомляє

Таблиця 2

Принципи Кодексу поведінки державного службовця на прикладі Сінгапуру та України

Принципи Кодексу поведінки державного службовця	Сінгапур	Україна
	непідкупності	
чесності		гідної поведінки
порядності		добросовісності
політичної нейтральності		лояльності
		політичної нейтральності
відмови від використання свого службового положення для досягнення приватних інтересів		прозорості і підзвітності
відмови від надання послуг для будь-якого зовнішнього учасника		сумлінності
відмови від участі у діяльності, яка може призвести до конфлікту інтересів		

відповідні органи з метою вжиття необхідних заходів. В Україні за порушення цих принципів державні службовці несуть дисциплінарну відповідальність згідно з чинним законодавством.

Висновки. Сучасна державна кадрова політика має бути науково обґрунтованою, історично конкретною, урахувати нагальні потреби суспільства в кадрах, плановою і перспективною, ґрунтуватися на знаннях про суспільство, управління, здійснюватися на правовій основі, керуватися демократичними принципами, урахувати світоглядні й ідеологічні уявлення людей, стан держави, її перспективи, можливості виконання поставлених цілей.

Важливу роль у підвищенні ефективності діяльності органів влади у зарубіжних країнах відіграють уміло побудовані технології управління кадровими процесами: відбір кадрів на публічну службу, створення умов для професійного зростання посадовців, підвищення рівня їхньої професійної компетентності, процедури оцінювання службовців.

Для забезпечення відкритих і прозорих процедур прийому осіб на публічну службу в Україні доречно було б використати досвід Японії, де забезпечується вільний доступ до участі у конкурсі всіх бажаючих. Щодо підготовки кадрів доцільно було б перейняти досвід Німеччини, Польщі, Франції. Що ж стосується атестації, то, можливо, саме досвід Великобританії допоміг би у стимуляції і мотивуванні працівників. А досвід Сінгапуру щодо відповідальності за порушення, можливо, став би першим кроком у ліквідації корупції в Україні.

Саме використання закордонного досвіду в управлінні кадровою політикою може дати можливість Україні підвищити ефективність органів публічного управління.

Список використаних джерел:

1. Стратегія державної кадрової політики на 2012–2020 роки : Указ Президента України від 23 квітня 2013 р. № 229/2013. *Офіційний вісник Президента України*. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/2292013-15239> (дата звернення: 09.06.2020).
2. Сergyogin S.M., Goncharuk N.T. Кадрова політика і державна служба : навчальний посібник. Дніпропетровськ, 2011. 352 с.
3. Дороніна О.А. Стратегічні завдання розбудови державної кадрової політики в Україні. *Держава та регіони. Економіка та підприємництво*. 2015. № 4(85). С. 10–17. ISSN 1814-1161.
4. Жовнірчик Я.Ф. Сучасна кадрова політика в органах державної влади та органах місцевого самоврядування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 12. С. 102–107.
5. Звіт: порівняльне дослідження системи управління державною службою на прикладі чотирьох країн ЄС: Великої Британії, Польщі, Австрії та Франції / Підготовлено в рамках проєкту TWINING ЄС «Підтримка розвитку державної служби в Україні». 2011/27-102 (компонент 1, Захід 1.1.4), 2015.
6. Ковбасюк Ю.В., Семенченко А.І. Інституційне забезпечення кадрової політики у державному управлінні: становлення та розвиток. Київ : НАДУ, 2015. 404 с.
7. Постанова КМУ «Про затвердження Правил етичної поведінки державних службовців» № 65 від 11 лютого 2016 р. *Урядовий портал*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/248839311> (дата звернення: 09.06.2020).

References:

1. Stratehiia derzhavnoi kadrovoi polityky na 2012–2020 roky : Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 23 kvitnia 2013 r. № 229/2013 [Strategy of the state personnel policy for 2012-2020": Decree of the President of Ukraine of April 23, 2013 № 229/2013]. *Oftsiniyi visnyk Prezydenta Ukrainy*. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/2292013-15239> (accessed 09.06.2020).
2. Seryogin S.M., Goncharuk N.T. (2011). Kadrova polityka i derzhavna sluzhba: navchalnyi posibnyk [Personnel policy and civil service: Tutorial]. Dnepropetrovsk, 352 p.
3. Doronin O.A. (2015). Stratehichni zavdannia rozbudovy derzhavnoi kadrovoi polityky v Ukraini [Strategic tasks of state personnel policy development in Ukraine]. *Derzhava ta rehiony. Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, no. 4(85), pp. 10–17 p.
4. Zhovnirchuk J.F. (2017). Suchasna kadrova polityka v orhanakh derzhavnoi vlady ta orhanakh mistsevoho samovriaduvannia [Modern personnel policy in public authorities and local governments]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 12, pp. 102–107.
5. Report: a comparative study of the civil service management system on the example of 4 EU countries: Great Britain, Poland, Austria and France. Prepared in the framework of the EU TWINING project "Support to the development of civil service in Ukraine". 2011 / 27-102 (component 1, Action 1.1.4), 2015.
6. Kovbasyuk Yu.V., Semenchenko A.I. (2015). Instytutsiine zabezpechennia kadrovoi polityky u derzhavnomu upravlinni: stanovlennia ta rozvytok [Institutional support of personnel policy in public administration: formation and development]. Kyiv: NADU, 404 p.
7. The Cabinet of Ministers of Ukraine – Resolution № 65 of February 11, 2016. "On approval of the Rules of ethical conduct of civil servants." Government portal. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/248839311> (accessed 09.06.2020).

УДК 378.091.12

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-14>**Ломоносова О. Е.**кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки,
Херсонська філія Національного університету
кораблебудування імені адмірала Макарова**Lomonosova Oksana**Kherson Branch,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding

АДАПТУВАННЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ ДО ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглядається динаміка чисельності науково-педагогічного персоналу вищої школи України, визначаються тенденції її змін та чинники, які зумовили ці зміни, в контексті адаптації ЗВО до трансформації зовнішнього середовища. При аналізі та оцінці стану, руху й ефективності використання науково-педагогічного персоналу необхідно не тільки розглядати відповідні показники по Україні в цілому, за окремими регіонами або ЗВО. Більш важливим є проведення ретельного дослідження факторів, що призвели до виявлених змін, і виявлення, наскільки зміни чисельності викладацького складу зумовлені дією факторів зовнішнього середовища, і наскільки ці зміни ініційовані самими ЗВО безвідносно до зовнішнього впливу. Змінення чисельності науково-педагогічних працівників відображає її адаптування до нових умов внаслідок реакції на зміни з боку ЗВО. Останні змушені здійснювати певні дії, змінюючи кількість і структуру персоналу, організацію навчального, виховного та наукових процесів тощо відповідно до впливу факторів зовнішнього середовища. До основних зовнішніх факторів, що спричиняли розглянуті вище зміни кількості науково-педагогічних працівників ЗВО України, відносяться: демографічний, дія якого полягала у збільшенні протягом певного періоду часу випускників шкіл III ступеня, потім – у їх скороченні; економічний та політичний, які проявилися і продовжують проявлятися у недофінансуванні вищої освіти. Крім того, був сформований ринок освітніх послуг, що надаються системою вищої освіти України, та з'явилася розгалужена мережа ЗВО недержавної форми власності; інституціональні фактори, пов'язані з введенням в дію нормативно-правових документів, що регламентують діяльність ЗВО. Це обмеження максимального річного обсягу навчального навантаження науково-педагогічних працівників, введення нових нормативів чисельності студентів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника тощо.

Ключові слова: заклади вищої освіти, науково-педагогічні працівники, чисельність науково-педагогічних працівників, адаптація, адаптація до змін зовнішнього середовища, зовнішні фактори.

ADAPTATION OF THE NUMBER OF ACADEMIC STAFF BY UKRAINIAN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS TO CHANGES IN THE EXTERNAL ENVIRONMENT

The paper considers the dynamics of academic staff number in higher education of Ukraine, identifies the directions of changes and the factors that have led to these changes in the context of Higher Education Institutions (HEIs) adaptation to the environment transformation. When analyzing and evaluating the state, movement and efficiency of academic staff, it is necessary to consider the relevant indicators for Ukraine as a whole, for separate regions or universities. But it is more important to conduct a thorough study of the factors that have led to the identified changes and to find out to what extent the changes in the number of academic staff are consequence of the external environment aspects, and to what extent these changes are initiated by the HEIs regardless of external influences. The change in the number of academic staff reflects its adaptation to new conditions as a result of universities' reaction to changes. The HEIs are forced to take certain actions, changing the number and structure of staff, educational and scientific processes according to the influence of the external environment factors. The principal external factors that caused the above changes in the number of academic staff in HEIs of Ukraine are: demographic, manifested in the increase of school graduates number for a certain time, then – in the reduction of it; economic and political, which have manifested and continue to manifest themselves in the underfunding of higher education. Besides, the market for educational services provided by the system of higher education in Ukraine was formed, and an extensive network of non-state-owned higher education institutions appeared; institutional factors related to the implementation of regulatory documents governing the HEIs activities. They are the limitation of the maximum annual workload of academic staff, the introduction of new standards for the number of students per full-time position of academic staff, and so on.

Keywords: higher education institutions, academic staff, number of academic staff, adaptation, adaptation to changes in the external environment, external factors.

JEL classification: I23, I28

Постановка проблеми. У вищій освіті України, як і в інших пострадянських країнах, накопичилося чимало проблем. Одна з них пов'язана з головним ресурсом вищої освіти – науково-педагогічними працівниками,

які є головною складовою капіталу закладів вищої освіти (ЗВО) – їх інтелектуальним людським капіталом. Науково-педагогічні працівники безпосередньо забезпечують здійснення освітнього та наукового процесів,

виконуючи основні, найбільш трудомісткі роботи. Від їхньої чисельності, кваліфікації, складу за науковими спеціальностями, педагогічної та наукової продуктивності залежать можливості підготовки фахівців необхідного профілю, напрями наукової діяльності, масштаби діяльності, фінансова стійкість та конкурентоспроможність ЗВО. Саме науково-педагогічні працівники багато в чому визначають склад інших ресурсів ЗВО – специфіку матеріально-технічної бази, бібліотечного фонду, склад навчально-допоміжного персоналу тощо.

Незважаючи на виключну роль науково-педагогічних працівників ЗВО для розвитку та накопичення інтелектуального капіталу країни, багато фахівців, що займаються проблемами вищої освіти, констатують цілу низку проблем, що вимагають свого найскорішого розв'язання. Перш за все, слід зазначити низький рівень оплати праці викладачів, який не відповідає рівню їх кваліфікації, значимості та емоційній напруженості праці. Це призвело до зниженню престижу викладацької та наукової праці, соціального статусу науково-педагогічних працівників, відтоку певної частини активної та енергійної молоді, а також викладачів середнього віку зі сфери вищої освіти, падінню інтересу молоді до викладацької та наукової діяльності, старінню кадрів вищої школи. Негативний вплив на ефективність діяльності науково-педагогічних працівників має також застаріла матеріально-технічна база ЗВО та недостатнє фінансування технічних розробок і досліджень в різних сферах науки.

Все це вимагає прийняття термінових заходів, спрямованих на покращення ситуації, що склалася. Перш за все, повинні бути впроваджені постійний моніторинг складу та стану науково-педагогічних працівників, створена відповідна інформаційна база, налагоджена система визначення перспективного попиту на ті чи інші наукові спеціальності. Особливе значення останнє питання має у зв'язку з негативною демографічною ситуацією, що склалася в Україні, яка може призвести до суттєвого зменшення чисельності викладацького корпусу. Для здійснення ефективного моніторингу і розширення можливостей аналізу складу та стану науково-педагогічних працівників необхідне формування висхідної інформаційної бази, яка б використовувалася як відправна точка для подальших досліджень. Вона має містити дані про склад, динаміку зміни науково-педагогічного персоналу, його якісні характеристики. Водночас, уявляється важливим визначити чинники, що призвели до змін кількості науково-педагогічних працівників і встановити, як саме вони вплинули на чисельність персоналу, що дасть можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо кадрової політики у ЗВО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні різноманітним питанням, пов'язаним з визначенням основних тенденцій трансформації кількісного та якісного складу викладацького корпусу ЗВО на макро- та макрорівнях, присвячена велика кількість наукових праць. Зокрема, в [2] досліджуються динаміка чисельності, а також якісні показники науково-педагогічного персоналу. Аналіз забезпеченості ЗВО науково-педагогічним персоналом з урахуванням його якісних характеристик виконаний в [1]. Проблеми прогнозування підготовки наукового та науково-педагогічного персоналу в Україні розглядаються в [16]. Низка робіт присвячена аналізу динаміки кількості студентів і чисель-

ності науково-педагогічних працівників за областями України (див., наприклад, [3; 7] та ін.).

В наукових працях [10] і [8] досліджені існуючі методи розрахунку кількості науково-педагогічних працівників ЗВО та запропоновані шляхи їх удосконалення. Авторами [15] запропонована методика визначення кількості науково-педагогічних працівників за окремими кафедрами.

В [4] проведений аналіз системи професійних компетентностей науково-педагогічних працівників ЗВО. В [11] показані результати досить ретельного дослідження наукового потенціалу ЗВО України та ефективності його використання. В [6] сформовані рекомендації щодо оцінки ефективності діяльності викладачів ЗВО на основі рейтингової системи. авторами [9] наведена методика визначення резервів зменшення чисельності штатних посад науково-педагогічних працівників ЗВО.

При аналізі та оцінці стану, руху й ефективності використання науково-педагогічного персоналу необхідно не тільки розглядати відповідні показники по Україні в цілому, за окремими регіонами або ЗВО. Більш важливим, на нашу думку, є проведення ретельного дослідження факторів, що призвели до виявлених змін, і вияснення, наскільки зміни чисельності викладацького складу зміни зумовлені дією факторів зовнішнього середовища, і наскільки ці зміни ініційовані самими ЗВО безвідносно до зовнішнього впливу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження динаміки чисельності науково-педагогічного персоналу вищої школи України, визначення тенденцій її змін та чинників, які зумовили ці зміни, в контексті адаптації ЗВО до трансформації зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. В період з 1995-96 навчального року по 2018-19 навчальний рік показники чисельності викладацького складу ЗВО України зазнали значних змін (рис. 1). На ньому показана кількість викладачів усіх типів навчальних закладів, які відносилися до закладів вищої освіти протягом майже всього розглядуваного періоду. Це університети, академії та інститути (ЗВО III-IV рівнів акредитації), а також коледжі, технікуми й училища (ЗВО I-II рівнів акредитації).

Зміна чисельності викладацького складу закладів вищої освіти України не має вираженого тренду. Протягом розглядуваного періоду відбулося два спади і один підйом. Перший спад був незначним як за величиною, так і за тривалістю (з 1995-96 по 1997-98 початкові роки). Після цього відбувся значний підйом, який тривав з 1998-99 по 2005-2006 навчальні роки. Протягом 8-ми років (2005-06 – 2013-14 навчальні роки) показники кількості викладацького складу ЗВО України знаходилися на плато. Починаючи з 2013-14 року почалося невинне зменшення загальної чисельності викладацького складу ЗВО, яке відбувається і у цей час.

Як видно з рис. 1, динаміка загальної чисельності викладацького складу ЗВО, зумовлена, передусім, аналогічними змінами кількості науково-педагогічних працівників університетів, академії та інститутів. Це пояснюється тим, що протягом всього аналізованого періоду кількість викладачів університетів, академії та інститутів була більше, ніж у коледжів, технікумів й училищ і змінювалася у значно більшому ступені. Кількість викладачів ЗВО I-II рівнів акредитації постійно зменшувалася (з 52,5 тис. осіб у 1995-96 році до 25,9 тис. осіб у 2018-19 навчальному році) і все менше впливала на загальний результат.

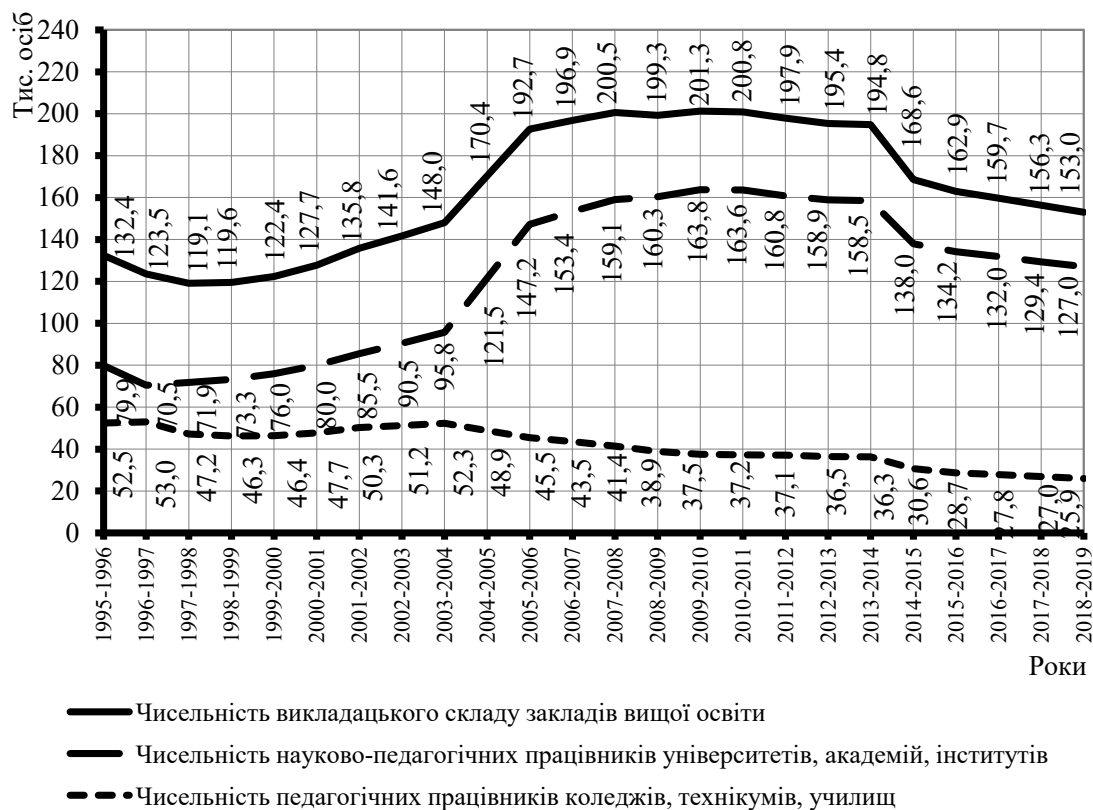


Рис. 1. Динаміка чисельності викладацького складу закладів вищої освіти України

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

Мінімальна величина загальної чисельності науково-педагогічних працівників ЗВО у розглядуваному періоді дорівнювала 119,1 тис. осіб (1997-98 навчальний рік), максимальна – 200,8 тис. осіб (2010-11 навчальний рік). Тобто її збільшення відбулося в 1,68 рази. У 2018-19 навчальному році цей показник скоротився до 153,0 тис. осіб, що майже на 25 % менше його максимального значення.

Основним чинником, що впливає на чисельність науково-педагогічного персоналу є кількість студентів, виходячи з якої, по-перше, визначалася гранична (нормативна) кількість штатних посад науково-педагогічних працівників, і по-друге, обчислюється трудомісткість навчальної роботи, для виконання якої необхідна наявність певної кількості штатних посад (більш докладно див. [10]). Хоча обчислені такими способами величини кількості штатних посад можуть не співпадати і, як правило, не співпадають між собою, у будь-якому випадку, саме від чисельності студентів залежать результати.

Отже, кількість студентів є першим, найголовнішим фактором зовнішнього середовища, що впливає на кількість науково-педагогічного персоналу ЗВО. Тому в процесі аналізу чисельності науково-педагогічних працівників в обов'язковому порядку необхідно враховувати кількість студентів, з якими працюють ці викладачі. Оцінка чисельності науково-педагогічних працівників, їх динаміки, прогнозування змін тощо повинні спиратися на результати аналізу кількості студентів, факторів, які впливають на неї, а також виявлених тенденцій розвитку студентського контингенту. Це

стосується як кожного окремого ЗВО, так і всієї системи вищої освіти в цілому.

Незадоволений попит населення на вищу освіту призвели до зростання кількості університетів, академій та інститутів. Цьому, у значній мірі, сприяло становлення ринкової економіки, коли розпочалося створення ринка освітніх платних послуг. З'явилося багато ЗВО недержавної форми власності [17].

Внаслідок цього у 1995-96 по 2007-08 навчальні роки кількість студентів університетів, академій та інститутів зростає з 922,8 тис. осіб до 2318,6 тис. осіб. Це збільшення не тільки компенсувало скорочення чисельності студентів коледжів, технікумів і училищ, але й обумовило загальне зростання контингенту закладів вищої освіти України в цей період з 1540,5 тис. осіб до 2813,8 тис. осіб, тобто у 1,83 рази (рис. 2).

Примітно, що на протязі досить тривалого часу з 1984-1985 по 1994-1995 навчальні роки в Україні кількість студентів університетів, академій та інститутів знаходилася приблизно на одному рівні. У цьому періоді чисельність студентів коливалася від 829 тис. осіб (у 1993-1994 навчальному році) до 889 тис. осіб (у 1989-1990 та 1994-1995 навчальних роках). Відхилення цих екстремальних значень від середньорічної кількості студентів за розглядуваний десятирічний період при цьому становить не більше 4 %. З 1995-1996 навчального року контингент студентів університетів, академій, інститутів вперше перевищив 900 тис. осіб, після чого почалося стрімке зростання чисельності студентів. Максимальне значення (2372,5 тис. осіб) ця величина набула у 2007-2008 навчальному році.

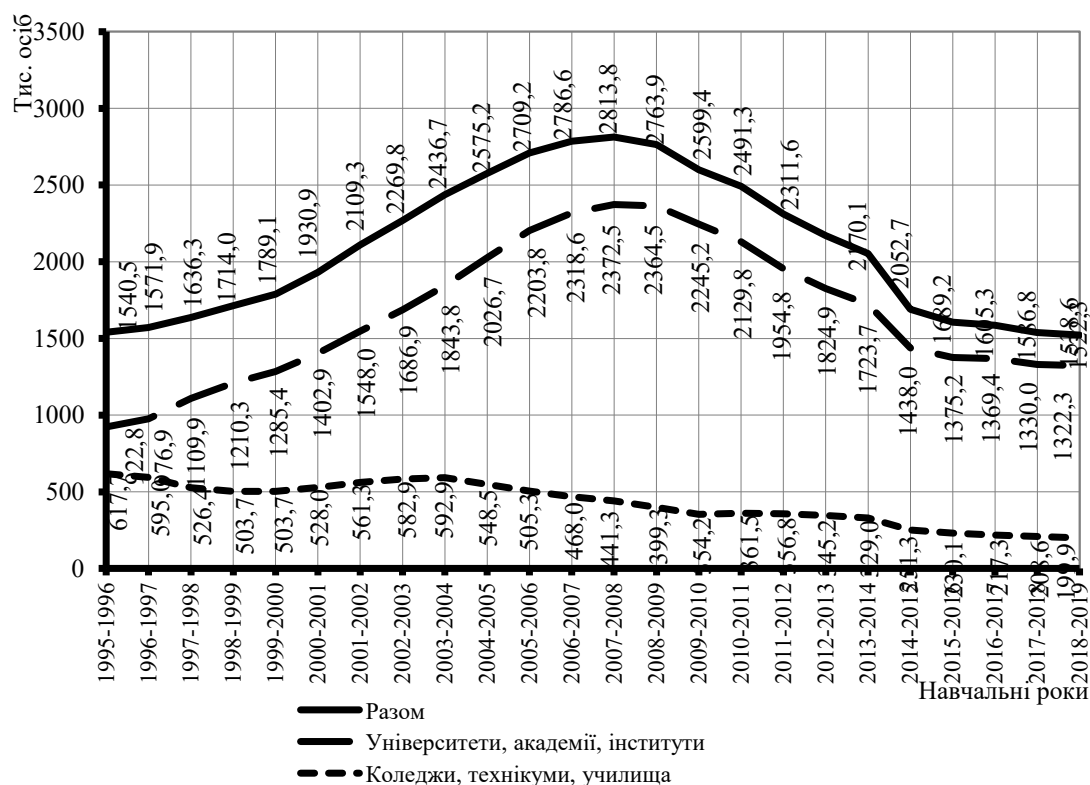


Рис. 2. Динаміка кількості студентів у закладах вищої освіти України з 1995-1996 по 2018-2019 навчальні роки

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

Треба зазначити, що зростання кількості студентів у ЗВО не завжди призводило і зараз необов'язково призводить до збільшення чисельності науково-педагогічних працівників. По-перше, при незначному одночасному збільшенні кількості студентів за різними спеціальностями, коли нові академічні групи та лекційні потоки не створюються, приріст трудомісткості навчальної роботи може бути невеликим і не вимагатиме збільшення викладацького складу.

По-друге, незважаючи на те, що чисельність штатних посад науково-педагогічних працівників для університетів, академій та інститутів встановлюється виходячи з кількості студентів, які навчаються за тією чи іншою спеціальністю, виконання певної додаткової трудомісткості навчальної роботи до 2002 року могло бути забезпечено за рахунок підвищення середньорічного обсягу навчального навантаження на одного викладача. Закон України «Про вищу освіту», який встановив, що максимальне навчальне навантаження науково-педагогічних працівників не може перевищувати 900 годин, був прийнятий у 2002 році. До цього в умовах бюджетного недофінансування при збільшенні кількості студентів і підвищенні трудомісткості навчальної роботи з метою економії коштів державні університети, академії та інститути не збільшували чисельність науково-педагогічних працівників, а підвищували їх середньорічний обсяг навчального навантаження.

За даними Державної інспекції навчальних закладів у 1995-2000 роках середньорічне навчальне навантаження на одного викладача в деяких університетах, академіях та інститутах досягало 1100-1436 годин,

тобто становило 70-93 % від річного фонду робочого часу науково-педагогічного працівника. Саме цим пояснюється те, що зростання кількості студентів у 1995-2003 роках у 2 рази призвело до збільшення чисельності викладачів лише в 1,2 рази.

Введення у 2002 році в дію Закону України «Про вищу освіту», який обмежив річне навчальне навантаження 900 годинами на рік, призвело до зростання чисельності науково-педагогічних працівників. Водночас, поетапне введення в дію нових нормативів чисельності студентів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника [13] у 2002-2003 та 2003-2004 навчальних роках було спрямоване на зменшення кількості викладачів університетів, академій та інститутів з метою економії коштів.

У 2009-2010 навчальному році кількість студентів університетів, академій та інститутів стала меншою, ніж у попередній рік, чого не спостерігалось, починаючи з 1994-1995 року. Скорочення чисельності студентів пояснюється демографічним спадом і зменшенням внаслідок цього кількості випускників середніх шкіл III ступеня (рис. 3). Максимальний випуск учнів шкіл відбувся у 2003 році. Він становив 526,0 тис. осіб. Після цього з 2004 року відбувається постійне зменшення кількості випускників, яке очікується ще деякий час.

Примітним є те, що у 2006-2007 та 2007-2008 навчальних роках кількість осіб, що були зараховані на початковий цикл навчання до університетів, академій та інститутів, перевищила чисельність випускників шкіл цього року. Взагалі, як видно з графіку, наведеному на рис. 3, кількість осіб, які вступили до університетів, академій та

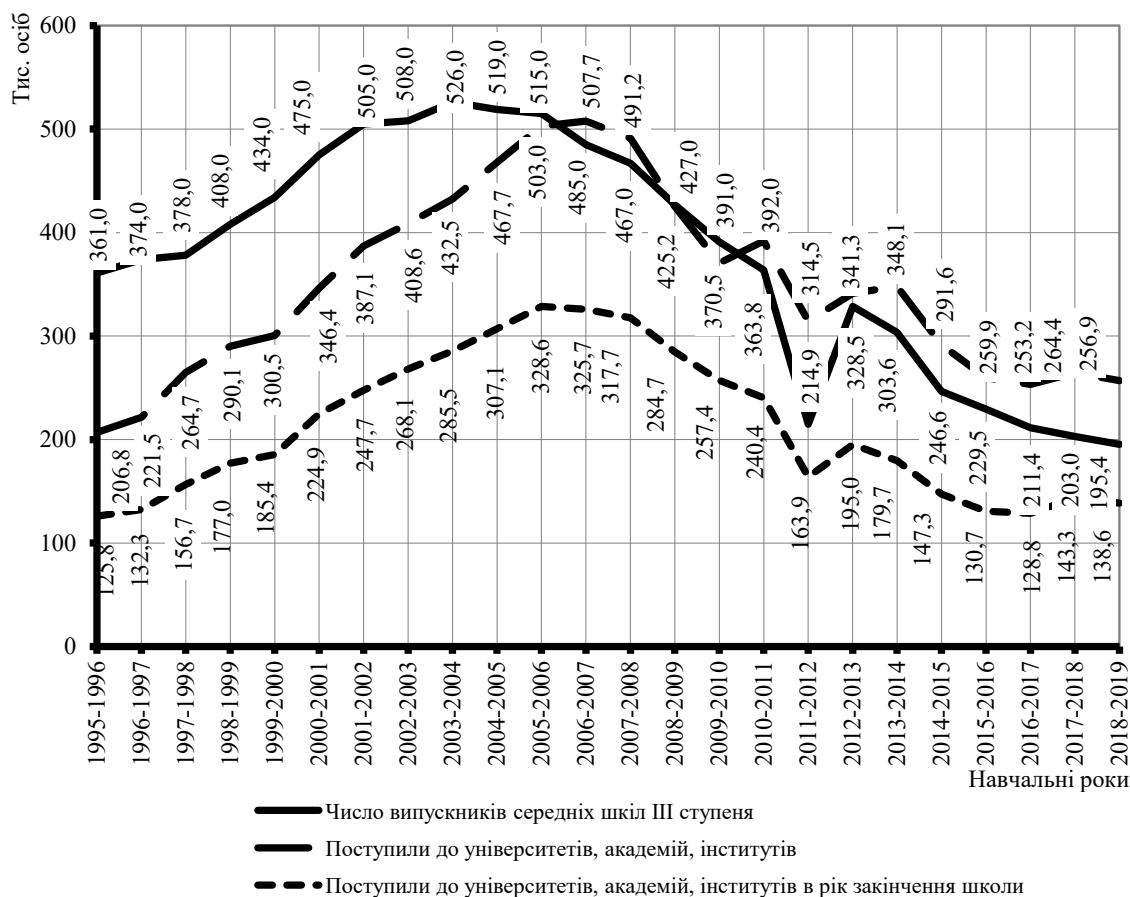


Рис. 3. Динаміка чисельності випускників середніх шкіл III ступеня та кількості осіб, що поступили до університетів, академій, інститутів

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

інститутів в тому ж році, в якому закінчили школу, збільшувався до 2006 року, після чого їх чисельність почала скорочуватися. Питома вага осіб, які закінчили школу у рік вступу до ЗВО на протязі розглядуваного періоду коливалась в межах від 34,92 % у 1995-96 навчальному році до 76,2,0 % у 2008 році (рис. 4).

Стрімке зростання кількості студентів університетів, академій та інститутів, починаючи з середини 1990-х років, пояснюється прийомом молоді до ЗВО для навчання не тільки на місцях державного замовлення, як було раніше, а і на умовах контракту за кошти фізичних та юридичних осіб (рис. 5).

Поява платного навчання, зумовлена, перед усім, проблемами фінансування вищої освіти, які спостерігалися ще з часів Радянського Союзу. У 1980-х роках, коли ситуація з фінансуванням стала критичною, розпочалися активні пошуки його додаткових джерел і були дещо розширені права та самостійність ЗВО у сфері господарської діяльності. Перед навчальними закладами було поставлене завдання встановлення прямих зв'язків з підприємствами і отримання від них коштів за підготовку молодих фахівців. Формування ринкових відносин в Україні відкрило багато більш можливостей для надання платних послуг у сфері вищої освіти.

Введення навчання за кошти фізичних та юридичних осіб в ЗВО України, як і в ЗВО інших країн пострадянського простору, в скрутні 1990-ті роки дало

зможу вишам не тільки зберегти свій потенціал, але й добитися його певного розвитку. Водночас, перехід до масової вищої освіти, чому сприяла погоня ЗВО за студентами-платниками, ще більше загострило проблему якості навчання. Це пов'язане з тим, що до ЗВО стали вступати ті молоді люди, які через свою слабку підготовку навряд чи змогли б потрапити на місця державного замовлення. Основними причинами, які спонукали їх до вступу до ЗВО були і залишаються не тільки прагнення підвищити свій інтелектуальний та культурний рівень, розвинути як особистість, здобути бажану професію, отримати більш цікаву, високооплачувану роботу, але й бажання батьків, неможливість працевлаштуватися одразу після закінчення школи, намагання уникнути служби в армії, приклад однокласників.

Студенти-платники навчаються за рахунок фізичних та юридичних осіб, місцевих бюджетів, а також галузевих міністерств, відомств та організацій. Навчання більшої частини студентів оплачують вони самі або їх батьки. Наприклад, у 2008 році практично усі студенти-платники (97,7 %) навчалися за кошти фізичних осіб.

На протязі 1995-08 років чисельність студентів, які вступили до ЗВО для навчання за кошти фізичних або юридичних осіб, збільшилася з 54,4 тис. осіб у 1995-96 навчальному році до максимального значення,

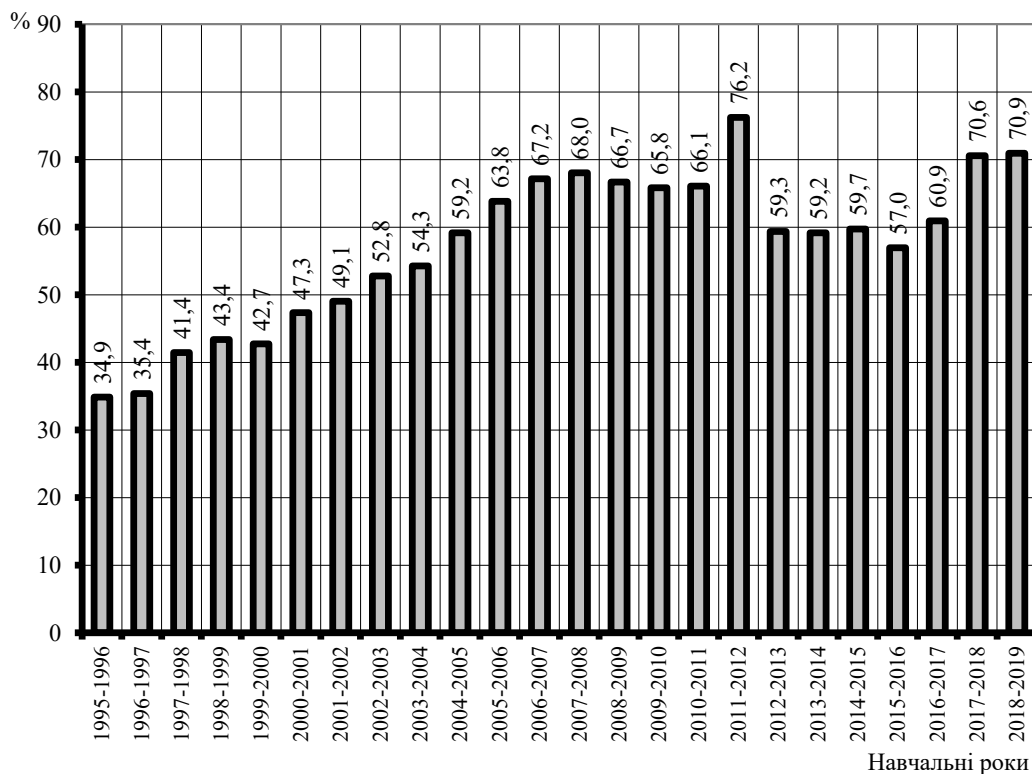


Рис. 4. Питома вага випускників середніх шкіл III ступеня, що поступили до університетів, академій, інститутів в рік закінчення школи

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

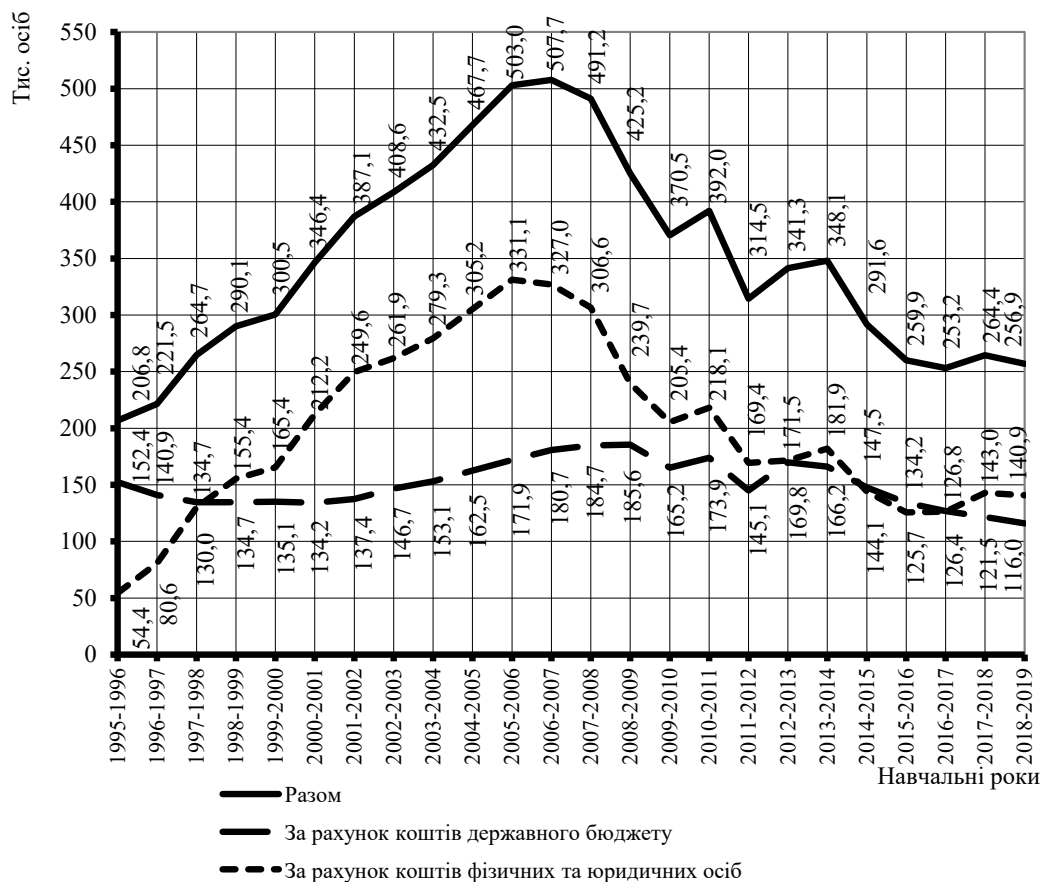


Рис. 5. Динаміка прийому студентів для навчання до університетів, академій, інститутів на місцях державного замовлення та за рахунок фізичних та юридичних осіб

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

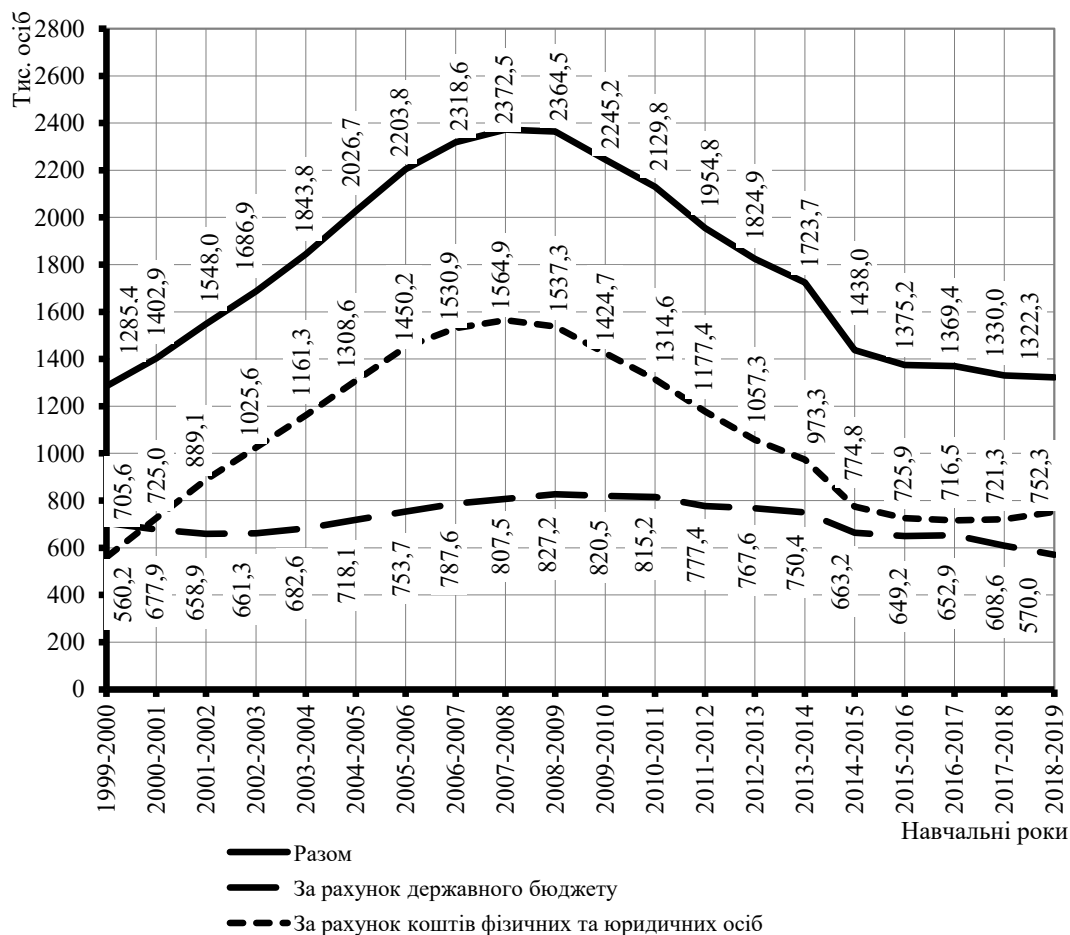


Рис. 6. Динаміка кількості студентів, які навчаються за кошти фізичних та юридичних осіб

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

яке становило 331,1 тис. осіб у 2005-06 навчальному році (рис. 5). У 2006-07 навчальному році прийом до університетів, академій та інститутів для навчання на умовах контракту почав зменшуватися, що зумовлено скороченням чисельності випускників середніх шкіл III ступеня.

У 2000-2001 навчальному році внаслідок стрімкого розвитку платної освіти кількість студентів, які навчалися на умовах контракту, вперше перевищила чисельність студентів, що навчалися на місцях державного замовлення (рис. 6). У 2007-2008 навчальному році кількість студентів-платників досягла свого максимального значення – 1564,9 тис. осіб, після чого почалося зменшення їх чисельності.

Для правильної оцінки динаміки чисельності викладачів, як вже відзначалося, слід враховувати кількість студентів, з якими працюють ці викладачі. Для цього досліджуються зміни співвідношення між чисельністю науково-педагогічних працівників і кількістю студентів. Взагалі це співвідношення вважається одним з основних показників кадрового потенціалу вищої школи [5, с. 32]. У теперішній час Міністерством освіти і науки України застосовується чотири показника: кількість докторів, професорів, кандидатів і доцентів, що припадають на сто студентів денної форми навчання (див., наприклад, [5, с. 62–69; 12, с. 94–103]).

Але використання для характеристики співвідношення між чисельністю викладачів і кількістю студентів лише цих показників не дає змогу дати узагальнену оцінку його змін. По-перше, при його визначенні повинні враховуватися усі науково-педагогічні працівники, незалежно від того, чи мають вони наукові ступені та вчені звання і, якщо мають, то які. Адже велику частину навчальної роботи зі студентами виконують викладачі, що не мають наукового ступеня та (або) вченого звання.

По-друге, дане співвідношення повинне розраховуватися виходячи із загальної чисельності студентів, а не лише студентів денного відділення, як це робиться у теперішній час. Це пояснюється тим, що в Україні вечірня та заочна освіта є досить розвиненою. Наприклад, у 2007-2008 році загальна кількість студентів становила 2372,5 тис. осіб. З них за вечірньою та заочною формами навчалися 1072,3 тис. осіб, що становить 45,2 % від загальної чисельності студентів (рис. 7). У 2018-19 навчальному році цей показник становив 30,4 %. Тобто науково-педагогічні працівники досить багато часу витрачають на роботу зі студентами, що навчаються без відриву від виробництва. Крім того, мабуть також слід очікувати значний розвиток дистанційної форми навчання, особливо у зв'язку з розповсюдженням коронавірусної інфекції.

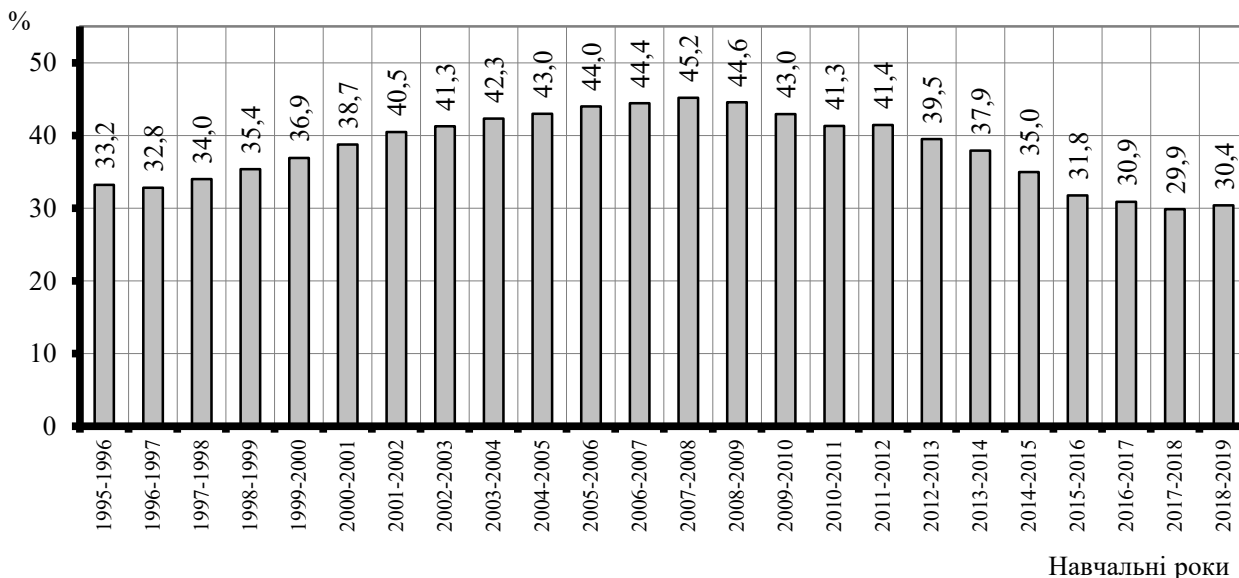


Рис. 7. Питома вага студентів вечірньої та заочної форм навчання у загальній кількості студентів університетів, академій та інститутів

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

Зміни чисельності викладачів, що припадають на сто студентів усіх форм навчання і на студентів лише денної форми навчання, показана на рис. 8. З нього видно, що найбільше зменшення кількості викладачів в розрахунку на сто студентів відбулося у 1995-96 – 2003/04 навчальних роках. Встановлення у 2002 році Законом України «Про вищу освіту» максимального обсягу навчальної роботи на одного викладача у розмірі 900 годин на рік змусило ЗВО збільшувати чисельність науково-педагогічного персоналу, внаслідок чого розглядуваний показник дещо підвищився.

Необхідно зазначити, що більш розповсюдженим показником, який характеризує розглядуване співвід-

ношення, є кількість студентів на одного науково-педагогічного працівника, яка традиційно використовується при розгляді кадрового потенціалу окремих ЗВО. Саме цей показник застосовується як один з основних у різноманітних рейтингах, що оцінюють роботу університетів усього світу (наприклад, QS-THES-200, ARWU-500 та інші). При цьому чим менше студентів припадає на одного викладача, тим більш позитивним вважається даний показник.

Співвідношення між кількістю студентів і чисельністю науково-педагогічних працівників використовується не тільки для визначення рейтингу університетів, але й при здійсненні порівняльного аналізу вищої

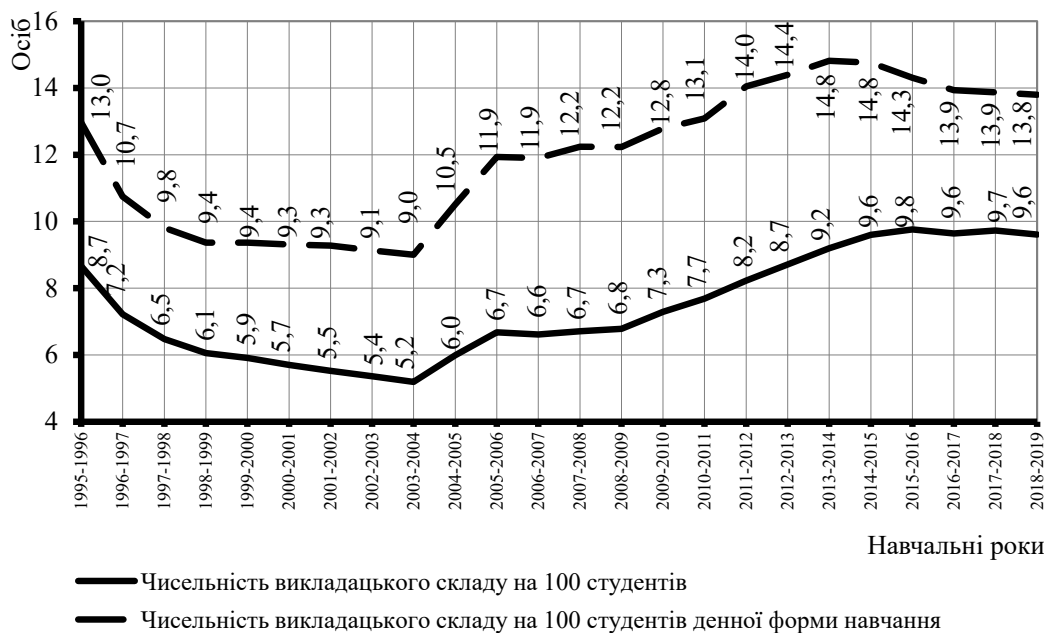


Рис. 8. Динаміка чисельності викладацького складу на 100 студентів університетів, академій та інститутів

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

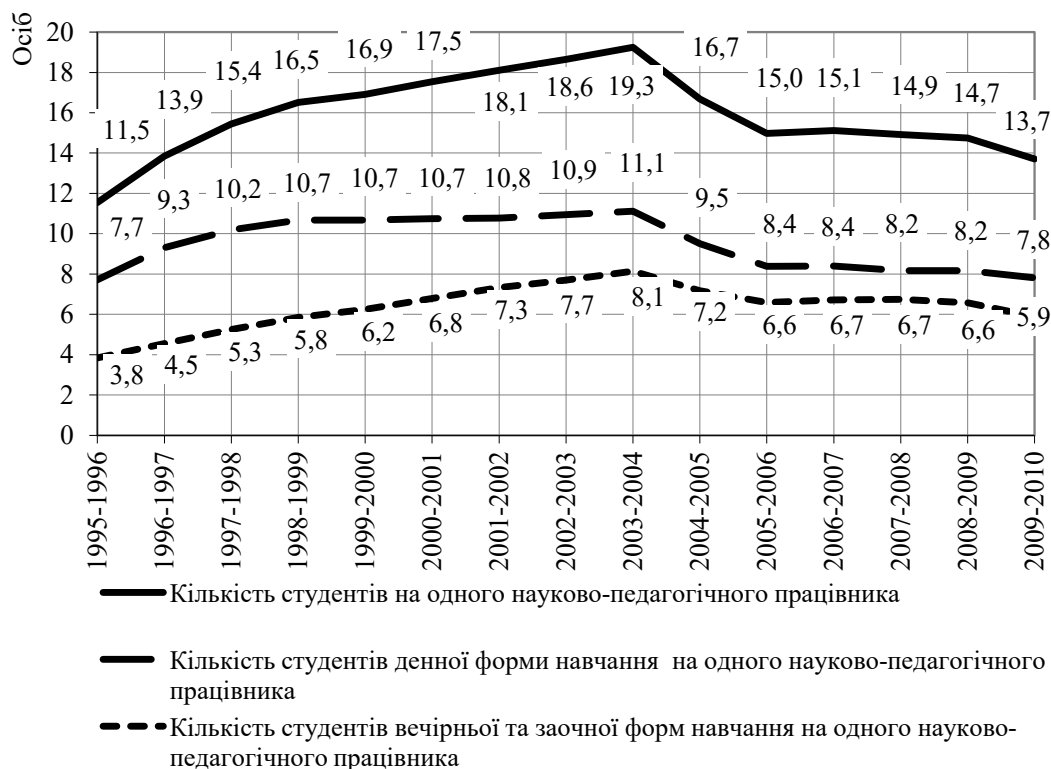


Рис. 9. Динаміка співвідношення кількості студентів і чисельності науково-педагогічних працівників

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

освіти різних країн, виконуючи роль своєрідного орієнтиру. Тому використання даного показника уявляється більш доцільним, ніж показника чисельності науково-педагогічних працівників на сто студентів.

Показник кількості студентів на одного науково-педагогічного працівника знаходиться під впливом структурних змін чисельності студентів, що навчаються за різними формами навчання. Чим більше в країні розвинена вечірня, заочна або дистанційна освіта, тим більшим за інших рівних умов буде співвідношення кількості студентів і чисельності викладачів (рис. 9).

Різні форми навчання мають певні відмінності, що впливають на кількість викладачів, які повинні виконувати навчальну роботу. Тому при здійсненні аналізу динаміки чисельності науково-педагогічних працівників та чинників, що впливають на кількість останніх, слід враховувати, що при проведенні занять зі студентами денної форми навчання на одного викладача припадає набагато менше студентів, ніж за вечірньою та заочною формами. Це пояснюється тим, що за денною формою навчання трудомісткість навчальної роботи значно вище і внаслідок цього проведення занять здійснює більша кількість викладачів, ніж за вечірньою та заочною формами. Даний момент врахований у нормативах, виходячи з яких тривалий час планувалися штатні посади викладачів університетів, академій та інститутів. Зокрема, нормативи кількості студентів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника для вечірньої та заочної форм навчання згідно з [13] збільшуються у 2 рази, а для дистанційної форми навчання – у 4 рази.

Значна кількість викладачів, особливо в регіональних ЗВО, проводить заняття за однойменними навчальними дисциплінами зі студентами усіх форм навчання, а спеціальний облік, який би дозволив розмежувати участь науково-педагогічних працівників в роботі за окремими формами навчання, відсутній. При заповненні форми державного статистичного спостереження 2-3 нк «Звіт вищого навчального закладу на початок навчального року» з метою запобігання дублювання інформації науково-педагогічні працівники, які одночасно викладають за денною, вечірньою (заочною) формами навчання, у звітах враховуються один раз за тією формою навчання, на яку припадає найбільша кількість годин [14]. Оскільки значна частина викладачів працює зі студентами різних форм навчання, то таке поділення науково-педагогічних працівників є досить умовним і спотворює результати аналізу, здійснюваного на основі цих показників.

У зв'язку з цим, при визначенні загальної чисельності студентів кількість тих, хто навчається без відриву від виробництва, необхідно привести до чисельності студентів денної форми навчання. Розрахована таким чином так звана умовна чисельність студентів дорівнює:

$$m_{ум} = m_{ден} + \frac{m_{заоч}}{k_{пр\ заочн}} + \frac{m_{веч}}{k_{пр\ веч}} + \frac{m_{дист}}{k_{пр\ дист}},$$

де $m_{ум}$ – умовна чисельність студентів, осіб;
 $m_{ден}$, $m_{заоч}$, $m_{веч}$, $m_{дист}$ – фактична чисельність студентів, які навчаються відповідно за денною, заочною, вечірньою та дистанційною формами навчання;
 $k_{пр\ заочн}$, $k_{пр\ веч}$, $k_{пр\ дист}$ – коефіцієнти приведення студентів, які навчаються відповідно за заочною, вечір-

ньою та дистанційною формами навчання, до студентів денної форми навчання (для заочної та вечірньої форми навчання коефіцієнти приведення дорівнюють 2, для дистанційної – 4).

Умовна чисельність студентів – це чисельність студентів різних форм навчання, яка приведені до єдиної порівняльної бази – кількості студентів денної форми навчання. Коефіцієнти приведення студентів, що навчаються відповідно за заочною, вечірньою та дистанційною формами навчання, до студентів денної форми навчання можуть бути визначені по-різному.

По-перше, коефіцієнти приведення можна розрахувати так:

$$k_{\text{пр заочн}} = \frac{1}{k_{\text{заочн}}}, \quad k_{\text{пр веч}} = \frac{1}{k_{\text{веч}}}, \quad k_{\text{пр дист}} = \frac{1}{k_{\text{дист}}},$$

де $k_{\text{заочн}}$, $k_{\text{веч}}$, $k_{\text{дист}}$ – коефіцієнти, за допомогою яких згідно з [13], виходячи з нормативів чисельності студентів денної форми навчання на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника, розраховуються відповідні нормативи для вечірньої та заочної та дистанційної форм навчання.

Водночас, більш точно, на нашу думку, коефіцієнти приведення можна визначити як співвідношення трудомісткості навчальної роботи зі студентами денної форми навчання певної спеціальності до трудомісткості навчальної роботи зі студентами, що навчаються за вечірньою, заочною або дистанційною формами навчання тієї ж спеціальності. Коефіцієнти приведення у такому разі розраховуються за формулами

$$k_{\text{пр заочн}} = \frac{T_{\text{заочн}}}{T_{\text{ден}}}, \quad k_{\text{пр веч}} = \frac{T_{\text{веч}}}{T_{\text{ден}}}, \quad k_{\text{пр дист}} = \frac{T_{\text{дист}}}{T_{\text{ден}}},$$

де $T_{\text{ден}}$, $T_{\text{заочн}}$, $T_{\text{веч}}$, $T_{\text{дист}}$ – трудомісткість навчальної роботи зі студентами, що навчаються відповідно за денною, заочною, вечірньою та дистанційною формами навчання.

Динаміка кількості студентів в розрахунку на одного науково-педагогічного працівника в Україні в цілому наведена на рис. 10. При цьому умовна кількість студентів на одного науково-педагогічного працівника розрахована за допомогою коефіцієнтів, наведених в [13].

В умовах фінансової кризи та дефіциту державного бюджету зменшення кількості студентів на одного науково-педагогічного працівника уявляється сумнівним, оскільки потребує додаткового фінансування. Більше того, фінансові проблеми ЗВО стимулюють їх приймати як можна більше студентів на навчання за кошти фізичних та юридичних осіб, а при збереженні обсягів державного замовлення чисельність таких студентів зменшиться. Це, з одного боку, призведе до скорочення надходжень з такого важливого для ЗВО джерела, а з другого – при незмінній чисельності науково-педагогічних працівників (що в умовах жорсткого режиму економії уявляється малоймовірним) може сприяти зменшенню кількості студентів на одного викладача.

Для аналізу динаміки чисельності науково-педагогічних працівників та чинників, що впливають на цю величину, слід використовувати показник, в якому береться не чисельність науково-педагогічних працівників за розділом VI форми державного статистичного спостереження 2-3 нк, а кількість штатних посад, на які оформлені викладачі. Це пояснюється тим, що у теперішній час значна кількість викладачів в одному й тому ж ЗВО займають не тільки основну посаду, але й

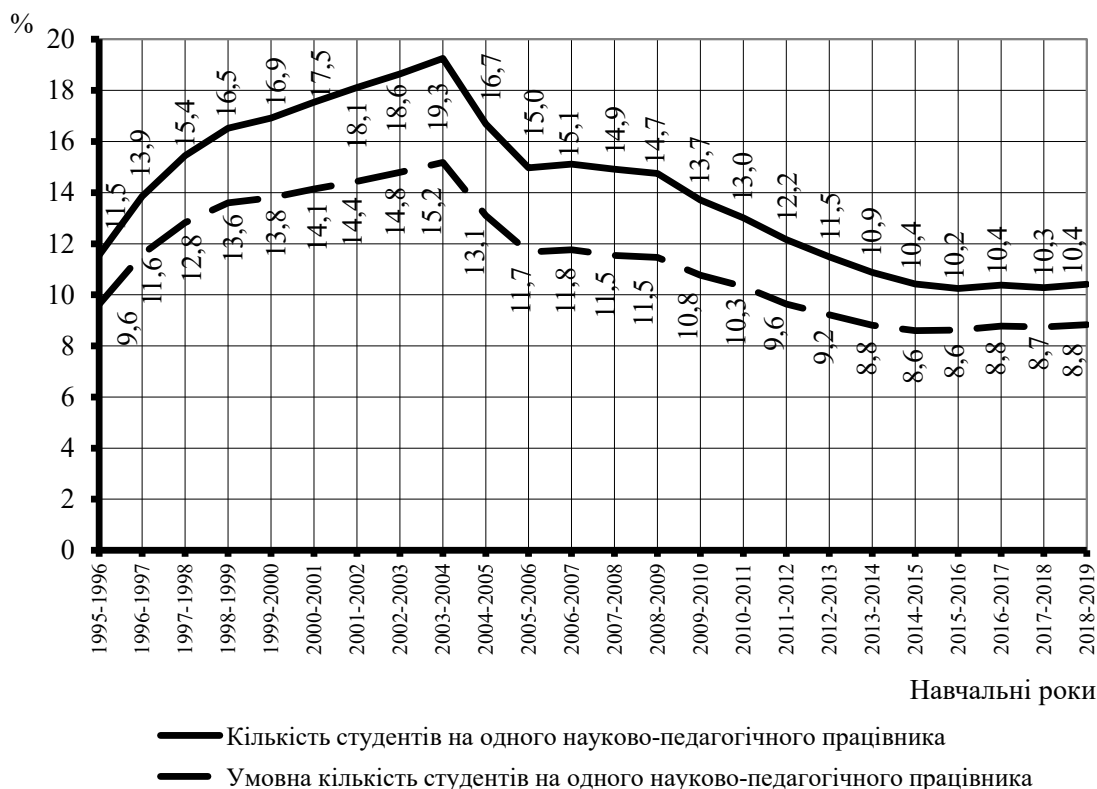


Рис. 10. Динаміка співвідношення кількості студентів і чисельності науково-педагогічних працівників

Джерело: побудовано автором за інформацією Державної служби статистики України

ще додатково працюють за внутрішнім сумісництвом. Крім того, у формі 2-3 нк не враховуються науково-педагогічні працівники, які працюють за сумісництвом і мають основне місце роботи в іншому ЗВО.

Використання в процесі аналізу пропонованого показника дасть змогу визначити вплив кількості студентів, які навчаються за різними формами навчання, рівнями, вищою освітою, спеціальностями, а також ступеня зменшення числа штатних посад викладачів за рахунок об'єднання студентів різних спеціальностей для сумісного проведення занять тощо на формування співвідношення між кількістю студентів і чисельністю викладачів. Це дозволить не тільки пояснити зміни останнього показника, а й перейти до обґрунтованого управління ним, визначити шляхи досягнення бажаних (запланованих) показників співвідношення між кількістю студентів і чисельністю науково-педагогічних працівників.

Слід підкреслити, що забезпечення найменшого значення кількості студентів на одного викладача не є самоціллю. Це, безумовно, важливий аналітичний показник, але при плануванні його величини необхідно враховувати фінансові можливості держави і ЗВО. Управління співвідношенням між кількістю студентів і чисельністю науково-педагогічних працівників може здійснюватися за рахунок зміни кількості студентів, що припадає на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника. Для цього може використовуватися залежність між

чисельністю студентів, кількістю штатних посад викладачів і середньорічним обсягом навчального навантаження останніх (більш докладно див. [10]).

Висновки. Змінення чисельності науково-педагогічних працівників відображає її адаптування до нових умов внаслідок реакції на зміни з боку ЗВО. Останні змушені здійснювати певні дії, змінюючи кількість і структуру персоналу, організацію навчального, виховного та наукових процесів тощо відповідно до впливу факторів зовнішнього середовища.

До основних зовнішніх факторів, що спричиняли розглянуті вище зміни кількості науково-педагогічних працівників ЗВО України, відносяться:

– демографічний, дія якого полягала у збільшенні протягом певного періоду часу випускників шкіл III ступеня, потім – у їх скороченні;

– економічний та політичний, які проявилися і продовжують проявлятися у недофінансуванні вищої освіти. Крім того, був сформований ринок освітніх послуг, що надаються системою вищої освіти України, та з'явилася розгалужена мережа ЗВО недержавної форми власності;

– інституціональні фактори, пов'язані з введенням в дію нормативно-правових документів, що регламентують діяльність ЗВО. Це обмеження максимального річного обсягу навчального навантаження науково-педагогічних працівників, введення нових нормативів чисельності студентів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника тощо.

Список використаних джерел:

1. Бабовал Н. Р. Формування науково-педагогічного потенціалу вищого навчального закладу як складової ринку освітніх послуг. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки. 2016. Вип. 30. С. 88–101.
2. Батечко Н. Г. Сучасний стан розвитку кадрового потенціалу вищої школи України. *Педагогічний процес: теорія і практика*. 2013. Вип. 3. С. 5–19.
3. Бойченко В. С. Аналіз науково-педагогічних кадрів вищих навчальних закладів (на прикладі Запорізького регіону). *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. Економічні науки. 2014. Вип. 3. С. 295–301.
4. Борова Т. А. Професійна компетентність науково-педагогічних працівників вищого навчального закладу як індикатор ефективності їхньої діяльності. *Проблеми інженерно-педагогічної освіти*. 2011. № 32-33. С. 265–269.
5. Вища освіта України – європейський вибір: стан, проблеми, перспективи : інформаційно-аналітичні матеріали до засідання підсумкової колегії Міністерства освіти і науки (21 березня 2008 року). Київ : Міністерство освіти і науки України, 2008. 103 с.
6. Грищенко І. М. Оцінювання ефективності діяльності науково-педагогічних працівників вищого навчального закладу. *Вісник КНУТД*. Спецвипуск. Серія «Економічні науки». VII Міжнародна науково-практична конференція. Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти. 2017. С. 154–168.
7. Ломоносов А. В., Ломоносова О. Е. Аналіз динаміки кількості студентів і чисельності науково-педагогічних працівників у Херсонській області. *Таврійський науковий вісник* : науковий журнал. Херсон. 2010. Вип. 69. С. 328–341.
8. Ломоносов А. В., Ломоносова О. Е. Визначення кількості штатних посад науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів, що припадають на певний напрям підготовки. *Економіст*. 2007. № 5. С. 40–42.
9. Ломоносов А. В., Ломоносова О. Е. Виявлення резервів зменшення чисельності штатних посад науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 3. С. 114–122.
10. Ломоносов А. В., Ломоносова О. Е. Розрахунки чисельності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації. *Економіст*. 2007. № 1. С. 48–51.
11. Лугова В. М. Науковий потенціал ВНЗ України та результативність його використання. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 547–555.
12. Мета реформ у вищій школі – якість і доступність освіти : інформаційно-аналітичні матеріали до засідання підсумкової колегії Міністерства освіти і науки (2 квітня 2009 року). Київ : Міністерство освіти і науки України, 2009. 117 с.
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 серпня 2002 р. № 1134 «Про затвердження нормативів чисельності студентів, аспірантів, докторантів, здобувачів наукового ступеня кандидата наук, слухачів, екстернів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III і IV рівня акредитації та вищих навчальних закладах післядипломної освіти державної форми власності». URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1134-2002-%EF> (дата звернення: 17.04.2020).
14. Роз'яснення щодо форми державного статистичного спостереження п 2-3 нк (один раз на рік) «звіт про діяльність закладу вищої освіти» : Роз'яснення Державної служби статистики України від 16 липня 2018 р. № 17.4-12/35. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FN049060> (дата звернення: 27.04.2020).
15. Соколовський С. А., Тробюк В. І., Горбунов А. П. Методика визначення кількості науково-педагогічних працівників по кафедрах у вищому навчальному закладі. *Системи обробки інформації*. 2014. Вип. 9. С. 238–240.

16. Танащук К. О., Загребнюк В. І. Дослідження специфіки кадрового прогнозування та сучасних тенденцій підготовки наукового та науково-педагогічного персоналу в Україні. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2018. № 4(6). С. 80–88.

17. Lomonosov A., Lomonosova O. & Nadochii, I. Socio-economic and institutional preconditions for the formation of the educational services market in higher education of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. Vol. 5(2). P. 104–116. doi: 10.30525/2256-0742/2019-5-2-104-116

References:

1. Baboval N. R. (2016). Formuvannya naukovo-pedahohichnoho potentsialu vyshchoho navchalnoho zakladu yak skladovoi rynku osvity [Formation of scientific and pedagogical potential of higher education as a component of the market of educational services]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 30, pp. 88–101.

2. Batechko N. H. (2013). Suchasnyi stan rozvytku kadrovoho potentsialu vyshchoi shkoly Ukrainy [The current state of development of human resources of the higher school of Ukraine]. *Pedahohichni protsesy: teoriia i praktyka*, vol. 3, pp. 5–19.

3. Boichenko V. S. (2014). Analiz naukovo-pedahohichnykh kadrov vyshchykh navchalnykh zakladiv (na prykladi Zaporizkoho rehionu) [Analysis of scientific and pedagogical staff of higher educational institutions (on the example of the Zaporozhye region)]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky*, vol. 3, pp. 295–301.

4. Borova T. A. (2011). Profesiina kompetentnist naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv vyshchoho navchalnoho zakladu yak indyikator efektyvnosti yikhnoi diialnosti [Professional competence of research and teaching staff of higher education as an indicator of the effectiveness of their activities]. *Problemy inzhenerno-pedahohichnoi osvity*, № 32–33, pp. 265–269.

5. Vyshcha osvita Ukrainy – yevropeyskyi vybir: stan, problemy, perspektyvy : informatsiino-analitychni materialy do zasidannia pidsumkovoї kolehii Ministerstva osvity i nauky (21 bereznia 2008 roku). Kyiv : Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy, 2008. 103 p.

6. Hryshchenko I. M. (2017). Otsiniuvannya efektyvnosti diialnosti naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv vyshchoho navchalnoho zakladu [Evaluation of the effectiveness of scientific and pedagogical staff of higher education]. *Visnyk KNUTD. Spetsvyypusk. Seriya «Ekonomichni nauky». VII Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia. Efektyvnist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiinoho rozvytku vyshchoi osvity*, pp. 154–168.

7. Lomonosov A. V., Lomonosova O. E. (2010). Analiz dynamiky kilkosti studentiv i chyselnosti naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv u Khersonskii oblasti [Analysis of the dynamics of the number of students and the number of research and teaching staff in the Kherson region]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk: naukovyi zhurnal*. Kherson, vol. 69, pp. 328–341.

8. Lomonosov A. V., Lomonosova O. E. (2007). Vyznachennia kilkosti shtatnykh posad naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv vyshchykh navchalnykh zakladiv, shcho pry padaiut na pevnyi napriam pidhotovky [Determining the number of full-time positions of research and teaching staff of higher education institutions that fall on a particular area of training]. *Ekonomist*, № 5, pp. 40–42.

9. Lomonosov A. V., Lomonosova O. E. (2007). Vyiavlennia rezerviv zmenshennia chyselnosti shtatnykh posad naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv vyshchykh navchalnykh zakladiv [Identification of reserves to reduce the number of full-time positions of research and teaching staff of higher education institutions]. *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 3, pp. 114–122.

10. Lomonosov A. V., Lomonosova O. E. (2007). Rozrakhunky chyselnosti naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv vyshchykh navchalnykh zakladiv III–IV rivniv akredytatsii [Calculations of the number of scientific and pedagogical employees of higher educational institutions of III–IV levels of accreditation]. *Ekonomist*, vol. 1, pp. 48–51.

11. Luhova V. M. (2017). Naukovyi potentsial VNZ Ukrainy ta rezultatyvnist yoho vykorystannia [Scientific potential of Ukrainian universities and the effectiveness of its use]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 8, pp. 547–555.

12. Meta reform u vyshchii shkoli – yakist i dostupnist osvity : informatsiino-analitychni materialy do zasidannia pidsumkovoї kolehii Ministerstva osvity i nauky (2 kvitnia 2009 roku). Kyiv : Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy, 2009. 117 p.

13. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 serpnia 2002 r. № 1134 «Pro zatverdzhennia normatyviv chyselnosti studentiv, aspirantiv, doktorantiv, zdobuvachiv naukovoho stupenia kandydata nauk, slukhachiv, eksterniv na odnu shtatnu posadu naukovo-pedahohichnoho pratsivnyka u vyshchykh navchalnykh zakladakh III i IV rivnia akredytatsii ta vyshchykh navchalnykh zakladakh pisliadyplomnoi osvity derzhavnoi formy vlasnosti». URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1134-2002-%EF> (accessed: 17.04.2020).

14. Roziasnennia shchodo formy derzhavnogo statystychnoho sposterezhenntia n 2-3 nk (odyn raz na rik) «zvıt pro diialnist zakladu vyshchoi osvity» : Roziasnennia Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy vid 16 lypnia 2018 r. № 17.4-12/35. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FN049060> (accessed: 27.04.2020).

15. Sokolovskiy S. A., Trobiuk V. I., Horbunov A. P. (2014). Metodyka vyznachennia kilkosti naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv po kafedrah u vyshchomu navchalnomu zakladi [Methods for determining the number of research and teaching staff at the departments in higher education]. *Systemy obrobky informatsii*, vol. 9, pp. 238–240.

16. Tanashchuk K. O., Zahrebniuk V. I. (2018). Doslidzhennia spetsyfyky kadrovoho prohnozuvannia ta suchasnykh tendentsii pidhotovky naukovoho ta naukovo-pedahohichnoho personalu v Ukraini [Research of specifics of personnel forecasting and modern tendencies of preparation of scientific and scientific and pedagogical personnel in Ukraine]. *Ekonomichni zhurnal Odeskoho politekhnichnoho universytetu*, vol. 4(6), pp. 80–88.

17. Lomonosov A., Lomonosova O., & Nadochii, I. (2019). Socio-economic and institutional preconditions for the formation of the educational services market in higher education of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 5(2), pp. 104–116. doi: 10.30525/2256-0742/2019-5-2-104-116

УДК 331.54(477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-15>**Петровська О. М.**кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри «Управління персоналом та економіка праці»,
Одеський національний економічний університет**Бендус І. М.**магістр,
Одеський національний економічний університет**Petrovska Oksana, Bendus Ivan**
Odessa National Economic University

ПЕРСПЕКТИВИ ПОЯВИ НОВИХ ПРОФЕСІЙ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ПІСЛЯ СВІТОВОЇ ПАНДЕМІЇ

У статті досліджується вплив світової пандемії COVID-19 на економіку країни у цілому та на ринок праці України зокрема. Важливим та актуальним питанням є перспектива появи нових професій, які базуватимуться на штучному інтелекті. Особливо детально проаналізовано актуальні професії сьогодення, навички та компетенції, які необхідні у світі цифровізації. Значне місце у роботі приділено розгляду впливу електронних технологій та глобальної мережі Інтернет на виникнення нових сучасних професій та віддаленого працевлаштування, що, своєю чергою, призведе до скорочення офісних працівників та менеджерів. Висвітлено явище тимчасових професій та їх актуальність у подальшому. Приділено увагу й освітній сфері та дистанційному навчанню. Підкреслено важливість удосконалення та підвищення кваліфікації вчителів різних рівнів у сфері IT-технологій та комп'ютеризації. Актуальними є переформатування процесу навчання та поява нових професій в освітній сфері. На основі дослідження впливу пандемії на світову економіку у статті висвітлено напрями та тенденції у нових професіях на ринку праці в Україні, їхню роль у сьогоденні та перспективи у майбутньому.

Ключові слова: світова пандемія, COVID-19, ринок праці, цифрові технології, нові професії, тенденції, IT-технології.

PROSPECTS OF APPEARANCE OF NEW PROFESSIONS ON THE LABOR MARKET OF UKRAINE AFTER THE WORLD PANDEMIC

This scientific article examines the impact of the global COVID-19 pandemic on the country's economy in general and on the labor market of Ukraine in particular. An important and urgent issue is the prospect of the emergence of new professions that will be based on artificial intelligence. Therefore, it is reasonable that the main factor today is the penetration of digital technologies into all areas of society. The impact of digital transformation on the labor market situation is highlighted in detail, that is, an increase in demand for some professions and a significant reduction in others. The current professions at a given time, skills and competencies that are necessary in the world of digitalization are analyzed in particular in detail. The attention is focused on the fact that in Ukraine, which took part in the global digitalization processes, the global pandemic of 2020 sharply exacerbated the problems of insufficient state attention in this area. A significant place in the work is devoted to considering the impact of electronic technologies and the global Internet network on the emergence of new modern professions and remote employment, which in turn will lead to the reduction of office workers and managers. The phenomena of temporary professions and their relevance in the future are also highlighted. This article focuses on both the educational sphere and distance learning. The importance of improving and improving the qualifications of teachers of different levels in the field of IT technologies and computerization was emphasized. Reformatting of the learning process and the emergence of new professions in the field of education are relevant today. Based on the study of the impact of the pandemic on the world economy, the article highlights the directions and trends in new professions in the labor market in Ukraine, their role in the present and prospects for the future. It was proposed to develop and adopt a state strategy for the development of the labor market in Ukraine for the period 2021-2030, in which to foresee the emergence of possible professions, to lay the appropriate means for reorienting educational institutions, to develop appropriate platforms to create opportunities for remote work of the state apparatus, to develop measures to reduce unemployment by create new jobs online and step up work with the spread of Internet coverage of settlements in Ukraine.

Keywords: global pandemic, COVID-19, labor market, digital technologies, new professions, trends, IT technologies.

JEL classification: J01, J08

Постановка проблеми. Сучасний світ стоїть на порозі нового етапу науково-технічного розвитку. Багато дослідників стверджують про нову, четверту, промислову революцію. Проте революцією слід уважати виникнення цифрового суспільства. Саме цифрова трансформація змінює сучасний світ, несе йому значну кількість загроз та можливостей. Світова пандемія 2020 р. лише підтверджує, що в майбутньому нас очікує багато змін. Однією з таких змін є перехід ринку праці в нову якість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку ринку праці викликає досить велику зацікавленість

у сучасних дослідженнях українських та зарубіжних науковців. Водночас проблеми виникнення нових професій на цьому ринку недостатньо висвітлено в науковій літературі. Окремі аспекти виникнення нових професій досліджували такі вчені, як М.І. Борисенко, Н.А. Бровко, Ф.М. Брегіда, М.В. Кларин та О.В. Латишева.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі появи нових професій на ринку праці України після світової пандемії COVID-19.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні проблему виникнення нових професій слід розглядати в контекст-

сті двох основних чинників, один з яких має характер домінуючого, а другий – допоміжного. При цьому слід урахувати часовий чинник, який пов'язаний із довгостроковим чи короткостроковим прогнозуванням.

Головним чинником сьогодення є проникнення цифрових технологій у всі сфери діяльності суспільства. У промисловості наслідком цього стане перехід до повністю автоматизованого виробництва із замкнутим циклом використання матеріалів і впровадженням поновлюваних видів енергії. Ці процеси супроводжуватимуться розвитком глобальних промислових мереж, так званого Інтернету речей, нейромереж. Генна модифікація, штучний інтелект, синтез їжі стануть, на думку деяких учених, повсякденними технологіями. Так, компанія Huawei спільно з Oxford Economics підрахувала, що цифрова економіка зростала у два з половиною рази швидше світового ВВП до світової пандемії [9]. Уже зараз тенденції свідчать про багатократне зростання ролі цифрової економіки у світовому господарстві. Світова пандемія стала своєрідним поштовхом для переходу на цифру не тільки великих, а й дрібних підприємств. Своєю чергою, такі зміни призводять до ланцюгової реакції: у суспільстві зростає безробіття, підвищуються вимоги до інтелекту, у державі виникає потреба в переосмисленні підходів до оподаткування через підвищення темпів автоматизації виробництва.

Цифрові технології забезпечать повну «видимість» усіх виробничих процесів – від проєктування продукції до утилізації або повторного використання сировини, отриманої в кінці життєвого циклу виробу. Знання того, що станеться на будь-якому етапі життєвого циклу виробу, дасть можливість безперервно змінювати продукцію, робити її під окреме замовлення без переналадок та інвестицій. Відбудеться перехід від масового виробництва типових виробів до масового виробництва індивідуальних виробів, що враховують побажання замовника.

Промисловість – це лише одна зі сфер діяльності сучасного суспільства, спрямована на задоволення його потреб. Але в інших сферах ситуація подібна або майже подібна. Розвиток мереж призводить до скорочення реального сектору торгівлі за рахунок пере-

ходу на використання методів продажу через Інтернет. Активний ривок у розвитку електромобілів призведе до того, що буде сформовано систему автоматичної логістики. І таких прикладів можна наводити велику кількість. Своєю чергою, світова пандемія виступає як допоміжний чинник, який дає змогу усвідомити суспільству, що такий шлях, можливо, і не правильний, але відповідає викликам сьогодення, адже дає змогу ізолювати індивідуумів та сприяти боротьбі з розповсюдженням вірусних інфекцій.

Своєю чергою, вплив цих двох чинників спричинить глобальні зміни у формах і характері праці, системі трудових відносин на ринку праці.

Песимісти припускають, що зміни характеру праці носитимуть непередбачуваний характер. Масове звільнення людей може обрушити економічну основу соціальної системи, а нерівність, яка поглиблюється (не тільки матеріальна, а й цифрова та технологічна), багата найбільш руйнівними наслідками. Хоча було б помилкою стверджувати, що ситуація до пандемії характеризувалася повною передбачуваністю. Ілюстрацією цього є дані, які наводяться Н.А. Банько (табл. 1).

Тобто, незважаючи на державну політику зайнятості, ринок праці не зміг вплинути на усталену практику навчальних закладів і засвідчив їх нездатність швидко перебудуватися під запити ринку. І лише стресова ситуація, яка була викликана пандемією, призвела до формування розуміння необхідності змін.

Оптимісти ж нагадують, що й до особливостей попередніх промислових революцій люди поступово пристосувалися і знайшли себе в інших сферах діяльності. Ямщики стали водіями автомобілів, друкарки освоїли комп'ютерні навички і т. д. Попри все, споживання не зупинилося, а ринок праці зростав. Яскравий приклад цих тенденцій наводить Н.А. Бровко щодо змін у сільському господарстві США. За словами автора, на початку XIX ст. люди, зайняті у цій сфері у США, становили 90% робочої сили, сьогодні їх частка на ринку не перевищує 2% [5, с. 168]. Додамо, що таке різке скорочення відбулося відносно гладко, без особливих соціальних хвилювань або масового поширення безробіття.

Таблиця 1

Співвідношення найбільш затребуваних сфер професійної діяльності в Україні

Сфера професійної діяльності	Попит на ринку, (% у загальному попиту працівників)	Випускники з дипломами (частка серед усіх студентів)
Економіка та управління	13,7	31
Гуманітарні науки	3	20
Металургія, машинобудування	7,6	3
Енергетика та електротехніка	2,7	3

Джерело: складено за [2, с. 65]

Таблиця 2

Прогноз зайнятості в Україні за секторами економіки, 2011–2025 рр., % до 2015 р.

Сектор	2020 р.	2025 р.
Сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство	121,1	130,6
Виробництво	109,3	119,1
Будівництво	98,6	101,1
Інформаційні технології та комунікації	93,4	89,8
Освіта	94,9	94,0

Джерело: складено за [1]

Зрозуміло, що цифрова трансформація настає не відразу. Так, автори «Аналітичного звіту щодо професійно-кваліфікаційного прогнозування в Україні» прогнозували, що зайнятість у секторах J «Інформаційні технології і комунікації» та P «Освіта» знижуватиметься до 2020–2025 р. (табл. 2).

Подібних досліджень досить багато, наприклад «Оцінка попиту на професії, які затребувані на ринку праці» [7]. Проте події 2020 р. повністю перекреслюють результати таких прогнозувань. Це свідчить і про те, що вплив цифрової трансформації починає все більше відчуватися вже сьогодні. Про це свідчить зростання попиту на ринку праці на одні професії та скорочення на інші. Окремим проявом цього є й поява на ринку праці нових професій. Так, наприклад, М.І. Борисенко вважає, що така ситуація відповідає існуючій тенденції, за якої «протягом 10 років зникає близько 5 000 професій і майже стільки ж виникає нових» [3, с. 150]. Учений для прикладу називає професії, про які ще декілька десятків років ніхто не знав: андеррайтер, девелопер, коуч, мерчендайзер, модератор, рекрутер, логіст, копірайтер, спічрайтер, медіапланер, баер, шопер, тренд-хантер, тренд-вотчер, ком'юніті-менеджер, гейм-дизайн, бізнес-тренер. Слід додати, що багато із цих професій за своїм життєвим циклом перебувають у фазі активного зростання і ще декілька десятків років попит на них лише зростатиме. Водночас зазначимо, що переважна більшість наведених вище професій пов'язана з інформацією. Однак це не виключає змін у реальному секторі.

Ф.М. Брегіда наводить перелік нових професій, які виникли останніми роками в автомобільному транспорті: інженер-мехатронік автомобільної холодильної та обігрівальної техніки, експерт із питань перевірки придатності КТЗ до експлуатації, мехатронік висковольтного обладнання КТЗ, мехатронік-ремонтник систем живлення, мехатронік із ремонту, менеджер (управитель) із перевезень [4].

У різних Інтернет-виданнях пророкують зростання попиту на:

1) антикризових менеджерів (компаніям гостро потрібні експерти, здатні провести аналіз бізнесу, виявити сильні і слабкі сторони, побудувати антикризовий план і реалізувати його; такі співробітники можуть працювати в компаніях як зовнішні експерти, інтерім-менеджери або в іншому форматі);

2) експертів із HR-трансформації (бізнесу знадобляться експерти, які зможуть орієнтувати компанії в

мінливому середовищі й які здатні скласти план дій: яких співробітників звільняти, яких – наймати, чому навчати персонал, які організаційні схеми використовувати для організації праці в нових умовах і які IT-рішення застосовувати для підтримки цих схем);

3) експертів із Big Data (зростання банків даних призведе до потреби у спеціалістах, які вміють працювати з масивами даних);

4) продуктових дизайнерів (будуть затребувані фахівці, здатні розуміти потреби користувачів, які вміють поєднувати творчий та інженерний підходи і пропонувати нестандартні рішення);

5) організаторів VR/AR-трансляцій (Zoom відразу став рятівником комунікацій у бізнесі, освіті та інших галузях. У підсумку в майбутньому концерти і спектаклі ми зможемо дивитися, не виходячи з дому). Зауважимо, що це певний шанс для підприємств у культурній сфері, які за час, коли в Україні оголошено карантин, мають усвідомити необхідність змін, сформувати відповідні концепції та зробити перші кроки; для рекрутингових компаній, які мають завчасно переключитися на нові професії на ринку праці, проаналізувати ринок, вивчити попит та пропозицію; для працівників, які мають можливості почати перенавчання з метою підвищення своїх можливостей для віддаленої праці та фрілансу;

6) операторів call-центру (ця професія забезпечуватиме зв'язок між користувачами практично у всіх галузях);

7) помічників з догляду (пандемія коронавірусу може завдати шкоди здоров'ю людей похилого віку і пацієнтів із хронічними захворюваннями. У результаті може вирости попит на соціальних працівників, які допомагають вести домашнє господарство, доглядальниць, нянь).

Міжнародна тренінгова компанія Guthrie-Jensen нещодавно опублікувала дослідження про актуальні професії 2020 р. [9]. Воно було засноване на аналізі світової економіки, а не на економіці конкретної країни, а також на можливих варіаціях посткоронавірусного розвитку. На підставі порівняння з даними популярності професій у 2018 р. нами було складено відповідну таблицю (табл. 3), з якої можна зрозуміти зміну пріоритетів в 2020 р. порівняно з 2018 р.

У будь-якому разі атлас професій зміниться вже в недалекому майбутньому: велика кількість професій зникне, проте з'являться нові професії: IT-генетики, мультимедійні перекладачі, віртуальні адвокати, космогеологи, кібердослідники. У зв'язку із цим на ринку праці підвищаться вимоги до таких ключових компетенцій:

Таблиця 3

Порівняння популярності професій у 2018 та 2020 рр.

2018 р.	Рейтинг	2020 р.
Фахівці з інжинірингу	1	Аналітик даних
IT-фахівці	2	Медичні фахівці, фізіотерапевти
Лікарі	3	Фахівці з продажу та маркетингу
Фахівці у сфері туризму	4	Клієнтські менеджери
Логісти	5	Консультанти з менеджменту підприємств
Екологи	6	Розробники програмного забезпечення та програмісти
Хіміки, енергетики	7	Ветеринари
Нанотехнологи	8	Творці і дизайнери продуктів
Сервіс-спеціалісти	9	Вчителі, викладачі, репетитори, тренери
Журналісти, іміджмейкери	10	Бухгалтери та аудиторі

Джерело: власна доробка автора на основі [8; 9]

1. Цифрові: зростання вимог не тільки до цифрових навичок, а й до креативності, критичного мислення, навичок у галузі математичних наук.

2. Соціально-поведінкові: толерантність, висококультурні здатності.

3. Когнітивні: «емоційний» інтелект, самоорганізованість.

Окрім того, серед найбільш затребуваних навичок існує потреба в: системному мисленні; екологічному мисленні; програмуванні, робототехніці, штучному інтелекті; роботі в умовах невизначеності; міжгалузевій комунікації; клієнтоорієнтованості та роботі з людьми; управлінні проектами; мультикультурності та багатомовності.

В Україні, яка поступово втягувалася у світові процеси цифровізації, світова пандемія 2020 р. у зв'язку з поширенням COVID-19 різко загострила проблеми недостатньої уваги держави у цій сфері. Проте не готовим виявився і ринок, який має працювати з мінімальним утручанням держави. Так, наприклад, критичним станом характеризується ситуація із сучасною освітою. У результаті запровадження карантинних заходів початкова, середня та вища освіта була змушена постати перед викликом дистанційного навчання. І якщо серед вищих навчальних закладів проблема досить швидкими темпами вирішується, що пов'язано зі значною кількістю чинників (автономність ВНЗ, більша «продвинутість» у сфері використання інформаційних технологій, досить тривалий час використання технологій самопідготовки студентів тощо), то в середній та початковій школі настала криза. У підсумку значна кількість учителів змушена самотужки в екстрених умовах долати прогалини в знаннях персонального комп'ютера, Інтернет-технологій та намагатися власноруч адаптувати технології навчання до дистанційних умов. При цьому на рівні держави зусиль щодо подолання цієї проблеми недостатньо.

Водночас можна однозначно прогнозувати, що вже в найближчому майбутньому у вищих навчальних закладах країни виникнуть курси щодо вивчення методики та технологій дистанційного навчання та платформ для дистанційної роботи тощо. Можливо, навіть з'являться тьютори, під якими розуміють персональних наставників, які допомагають отримувати конкретні навички і підвищувати кваліфікацію як молодим, так і зрілим людям незалежно від сфери їхньої діяльності.

За останні п'ять років затребуваність цієї професії стрімко зросла на тлі прояви масового інтересу до онлайн-навчання та підвищення кваліфікації. В умовах карантину в Україні та світі потреба у ній підскочила в декілька разів. Сучасний тьютор – це викладач, який працює зі своєю аудиторією в онлайн-режимі, саме його робота супроводжує освітній процес «від і до»: десь він контролює, десь підтримує, десь мотивує.

Проблема пандемії ставить під велике питання майбутнє туризму. З іншого боку, вирішення цієї проблеми породжує професію організатора віртуальних туристичних турів. У бізнесі така професія трансформується у творця віртуальних ділових турів, суть якої у тому, щоб клієнт міг познайомитися з тим або іншим продуктом у режимі онлайн.

Суть професії цифрового куратора – допомагати громадянам налаштувати їхнє віртуальне середовище, у тому числі користуватися онлайн-банкінгом і

телемедициною, брати участь у дистанційних нарадах. В окремих країнах для цієї кваліфікації вже затверджений професійний стандарт. Найближчим часом режим ізоляції збільшить попит на цифрових кураторів.

Незабаром можна очікувати також «розквіт» логістичних професій. Йдеться не просто про доставку їжі, а про розроблення нових схем циркулювання товарів і носіїв послуг.

По-новому слід поставитися до явища так званих тимчасових професій. Так, наприклад, пандемія спричинила у світі та в Україні підвищений попит на фахівців із комунікацій у сфері охорони здоров'я, аналітиків медичних даних, організаторів програм соціальної допомоги в умовах надзвичайної ситуації, лаборантів та техніків, медичних сестер. Коли пандемія піде на спад, потреба в таких фахівцях стане зменшуватися.

У вітчизняних компаніях, які в березні та квітні намагаються підтримувати робочі процеси, відправивши співробітників по домівках, власники і топ-менеджери рано чи пізно замисляться, чи має сенс повертати співробітників в офіси після закінчення пандемії? У зв'язку із цим можна прогнозувати, що епоха великих офісів закінчилася: компанії в різних країнах, у тому числі в Україні, вирішать, що до пандемії витрачали на оренду офісних площ занадто великі кошти. В офіс повернуться найнеобхідніші співробітники, інші продовжать працювати з дому, перейдуть на фріланс або на часткову зайнятість.

Слід також урахувати і той факт, що пандемія спричинила закриття кордонів. Опинившись у добровільній ізоляції від глобальних виробничих ланцюжків, Україна зіткнулася з реальною загрозою національній безпеці. Проте вона в змозі виробляти все необхідне для себе. Раніше можна було концентруватися на виробництві окремих продуктів або надання послуг. У зв'язку з карантинними заходами багато життєво необхідних товарів стало неможливо закупити за кордоном. Тобто потрібно налагоджувати виробництво у себе. Це означає, що на ринку праці в найближчому майбутньому спостерігатиметься тенденція до підвищення попиту на окремі професії. Аналогічно можна говорити і про ускладнення реалізації продукції як у самій Україні, так і експорту її за кордон. У підсумку фермери Херсонщини та інших регіонів України отримують значні збитки, оскільки зменшено споживання, закрито оптові ринки, обмежено перетин кордону з продукцією. Овочі та ягоди викидаються на сміттєзвалища, транспортні шляхи обмежені. Складнішими є наслідки в більш далекій перспективі, адже фермери усі грошові кошти вклали в майбутній урожай, досить часто ці кошти пов'язані з необхідністю сплати за них відсотків у банках. Утрата врожаю веде до відсутності виручки, а отже, повернення кредитів, появи штрафних санкцій. Страхування в Україні розвинуто досить слабо, а дії держави щодо підтвердження форс-мажорних обставин, що дало б змогу послабити кредитний тиск, майже не проводяться. Це тягне ланцюгову реакцію. У перспективі можна очікувати значне вивільнення працівників сільського господарства.

Пандемія спричинила ізоляцію населення, що, своєю чергою, призвело до збільшення часу перебування у соціальних мережах. У підсумку можна прогнозувати підвищення попиту на маркетологів у соціальних медіа (SMM), на яких буде покладено обов'язок

створення, розкрутки та наповнення інформацією груп і акаунтів у соціальних мережах (SMM); поширення інформації в тематичних спільнотах, форумах; розроблення і реалізації SMM-кампаній в Інтернеті. Окрім того, зростає попит на спеціалістів з юзабіліті – фахівців, які займаються проектуванням і дослідженням призначених для користувача інтерфейсів. Сюди ж можна віднести і GUI-дизайнерів – дизайнерів інтерфейсів та UX-дизайнерів – дизайнерів сайту з погляду користувача, які дають змогу користувачу налагодити ефективну взаємодію із системою – сайтом, програмою, електронним пристроєм. Уже сьогодні спостерігається підвищення попиту на маркетологів e-commerce – спеціалістів у галузі електронної комерції, які розуміють механізм процесу «зробити покупку, провести платіж, прийняти участь в аукціоні, не відходячи від комп'ютера, якщо тільки він підключений до Інтернету» не з погляду користувача, а з погляду компанії, що надає таку можливість.

Своєю чергою, зростає залежність від мережі Інтернет, що підвищить актуальність професії психолога і призведе до необхідності переорієнтування їх на цей ринок. Інтернет-булінг призведе до виникнення професії працівника соціальної адаптації, який допомагає впоратися із шоківим станом і вийти з депресії, якщо людина була травмована в Інтернеті якимось повідомленням або висловлюванням. Можливим видається навіть виникнення професії наглядча чи куратора за правомірністю дій в Інтернет-мережі, на яких буде покладено обов'язок виявляти, контролювати та усувати порушення законодавства щодо дотримання прав та свобод, тощо.

Перехід багатьох компаній у мережу Інтернет призведе до зростання потреби у фахівцях з інформаційної безпеки, які займаються розробленням охоронних систем для різних комунікаційних мереж і електронних баз даних, тестують і вдосконалюють власні і сторонні розробки, щоб уникнути ризиків витоку відомостей, що становлять державну або комерційну таємницю, конфіденційну інформацію. Також можна прогнозувати, що зростання обсягів даних призведе до актуалізації професії розробника хмарних рішень – спеціаліста зі створення та оптимізації роботи середовища для зберігання і обробки інформації.

Своєю чергою, зростання електронних технологій призведе до виникнення на ринку такої професії, як IT-євангеліст, – спеціаліст, що професійно займається пропагандою у сфері інформаційних технологій. IT-євангеліст просуває технології і продукти шляхом написання статей, ведення блогів, проведення семінарів і вебінарів, демонстрацій і презентацій, ведення переговорів. Ця спеціальність вимагає як навичок продажів і володіння технологіями просування товарів або послуг, так і вміння переконувати потенційного покупця або користувача, змінюючи його погляди і змушуючи переходити від старих стандартів до нових.

Не можна оминати увагою й ті професії, які можуть зникнути. На ринку праці під час пандемії зафіксовано падіння попиту на працівників готельного та ресторанного бізнесу: кухарів, офіціантів, адміністраторів, охоронців і прибиральників. Серед найбільш незатребуваних професій також стали event-менеджери, офіс-менеджери, покоївки, секретарі та фітнес-тренери.

Висновки. Розвиток цифрових технологій змінює ринок праці за рахунок ліквідації одних професій та підвищення попиту на інші. Світова пандемія 2020 р. у зв'язку з поширенням COVID-19 виявила значні проблеми окремих країн, у тому числі й України, на шляху до переходу на цифрові технології. З іншого боку, вона підтвердила, що шлях до цифровізації є єдино правильним у сучасних умовах. Розуміння цих проблем на державному рівні дасть змогу уникнути значних потрясінь на ринку праці, зменшити безробіття та створити базис для вирішення соціальних проблем у майбутньому. Саме тому вивчення тенденцій нових професій на ринку праці має таке велике значення для майбутнього, дасть змогу підготуватися завчасно до можливих проблем, які можуть виникнути на шляху подальшого розвитку суспільства. У зв'язку із цим видається за доцільне розробити та прийняти державну стратегію розвитку ринку праці на період 2021–2030 рр., в якій передбачити виникнення можливих професій, закласти відповідні кошти для переорієнтації навчальних закладів, розробити відповідні платформи для створення можливостей віддаленої роботи державного апарату, розробити заходи щодо зменшення безробіття шляхом створення нових робочих місць он-лайн, активізувати роботу з поширенням охопту мережею Інтернет населених пунктів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Брегіда Ф.М., Мерзиевський В.В., Ященко Т.М. Нові професії для підтримки прогресу автомобільного транспорту. *Автошляховик України*. 2015. № 5. С. 2–4.
2. Бровко Н.А. Цифровая трансформация ЕАЭС: новые компетенции работников и новые профессии. *Алтайский вестник Финансового университета*. 2018. № 3. С. 164–172.
3. Борисенко М.І. Нові професії, нові можливості. *Проблеми соціальної роботи: філософія, психологія, соціологія*. 2014. № 1. С. 149–154.
4. Банько Н.А. Соотношение спроса и предложения на рынке труда. *Символ науки*. 2016. № 9. С. 63–65.
5. Аналітичний звіт щодо професійно-кваліфікаційного прогнозування в Україні. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nrk/Analitichni-materialy/2-analitichniy-zvit-shchodo-profesiy-no-kvalifikatsiy-nogo-prognozuvannya-u-ukraini.pdf> (дата звернення: 14.06.2020).
6. Оцифровались. Мир стоит на пороге новой промышленной революции. Что может помешать этому. URL: <https://lenta.ru/articles/2019/12/24/industry/> (дата звернення: 14.06.2020).
7. Оцінка попиту на професії, які затребувані на ринку праці. URL: http://kiis.com.ua/materials/pr/20151230_PROON/Report_Employment_KIIS_final_ukr.pdf (дата звернення: 14.06.2020).
8. Самые востребованные профессии в мире. URL: https://www.profguide.io/article/samie_vostrebovannie_professii_v_mire_2016.html (дата звернення: 14.06.2020).
9. Skills of the Future: 10 Skills You'll Need to Thrive in 2020 [Infographic]. URL: <https://guthriejensen.com/blog/skills-future-2020-infographic/> (дата звернення: 14.06.2020).

References:

1. Analytical report on professional qualification forecasting in Ukraine. Retrieved from: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nrk/Analitichni-materialy/2-analitichniy-zvit-shchodo-profesiyno-kvalifikatsiynogo-prognozuvannya-v-ukraini.pdf> (in Ukrainian)
2. Banko N.A. (2016). The ratio of supply and demand in the labor market. *Symbol of science*, 9, 63–65. (in Ukrainian)
3. Borisenko, M.I. (2014) New professions - new opportunities. *Problems of social work: philosophy, psychology, sociology*, 1, 149–154. (in Ukrainian)
4. Bregida, F.M., Merzhievsky, V.V, Yashchenko, T.M. (2015). New professions to support the progress of road transport. *Motorway of Ukraine*, 5, 2–4. (in Ukrainian)
5. Brovko, N.A. (2018). Digital transformation of the Eurasian Economic Union: new competencies of workers and new professions. *Altai Bulletin of the Financial University*, 3, 164–172. (in Ukrainian)
6. Digitized The world is on the verge of a new industrial revolution. What can prevent this? Retrieved from: <https://lenta.ru/articles/2019/12/24/industry/> (in Russian)
7. Assessment of demand for professions that are in demand in the labor market. Retrieved from: http://kiis.com.ua/materials/pr/20151230_PROON/Report_Employment_KIIS_final_ukr.pdf (in Ukrainian)
8. The most popular professions in the world 2018. Retrieved from: https://www.profguide.io/article/samie_vostrebovannie_professii_v_mire_2018.html (in Russian)
9. Skills of the Future: 10 Skills You'll Need to Thrive in 2020. Retrieved from: <https://guthriejensen.com/blog/skills-future-2020-infographic/> (in English)

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338.001.36:[65.016.7+65.016.8]

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-16>

Минчинська І. В.

старший викладач,

Університет державної фіскальної служби України

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2221-7860>

Mynchynska Iryna

University of the State Fiscal Service of Ukraine

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКРУТСТВА
В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідженню зарубіжного досвіду трансформації моделей державного регулювання банкрутства в умовах постіндустріального економічного розвитку та можливостей його використання під час визначення моделі державного регулювання банкрутства в Україні. Проведено порівняльну оцінку окремих елементів законодавства у сфері регулювання банкрутства у Великобританії, Німеччині, Франції, США та Росії, що дало змогу визначити особливості сучасного законодавчого регулювання відносин у цій сфері. Наведено детальну класифікацію типів моделей державного регулювання банкрутства та визначено критерії віднесення національних законодавств досліджуваних країн до тієї чи іншої моделі. Доведено необхідність перегляду вітчизняного законодавства у сфері регулювання банкрутства з урахуванням особливостей постіндустріального економічного розвитку.

Ключові слова: державна модель регулювання банкрутства, постіндустріальна економіка, неплатоспроможність, неоплатність, проредиторська модель, проредиторська модель, показники Індикатору «Вирішення неплатоспроможності» Проєкту «Ведення бізнесу».

FOREIGN EXPERIENCE OF GOVERNMENT BANKRUPTCY REGULATION
IN THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY

The bankruptcy institution transformation in European and some others countries over the past 15-20 years have taken place under the influence of a paradigm shift of the enterprise as a basic economic institution in the post-industrial economy. Such a change in characteristics of enterprise also changes the understanding of the debtor in bankruptcy proceedings. The article is devoted to study the transformation of foreign models of government bankruptcy regulation in foreign countries in recent years, the possibility of using foreign experience in determining the model of government regulation in Ukraine. A comparative assessment of certain elements of legislation in the field of bankruptcy regulation in the UK, Germany, France, USA and Russia allowed to establish the features of modern legal regulation of relations in this area. A detailed classification of the types of models of government bankruptcy regulation is given and criteria for assigning national laws to one or another model are determined. The assessment of national legislation of foreign countries in the field of bankruptcy according to each of the criteria allowed to more accurately establish the legislation of these countries to one of the five models of government bankruptcy regulation: extremely pro-creditor's, moderate pro-creditor's, neutral, moderate pro-debtor's or extremely pro-debtor's. In particular, the model of government bankruptcy regulation in the United States is characterized as radically pro-receivable, as well as pro-receivables is the legislation in the field of bankruptcy in France. In other countries, there is a pro-creditor orientation of the legislative model of government bankruptcy regulation: from radical pro-creditor in the UK to moderately creditor in Germany and Russia. The need to revise the domestic legislation in the field of bankruptcy regulation in the direction of creating mechanisms to continue the operation of the debtor company regardless of the change of owner and/or organizational and legal entity form of the debtor as a result of bankruptcy proceedings.

Keywords: government model of bankruptcy regulation, post-industrial economy, balance sheet or absolute insolvency, short-term or practical insolvency, pro-debtor's model, pro-creditor's model, Resolving Insolvency Indicator.

JEL classification: G33, L51, F29

Постановка проблеми. В умовах значних технологічних і соціальних змін, які відбуваються у розвитку суспільства, відбуваються також і значні зміни в економіці, які зумовлюють зміну парадигми підприємства як головного елемента будь-якої економічної системи та базового економічного інституту в умовах постіндустріального розвитку економіки, зокрема таких елементів його можливої характеристики, як вартість та цінність. Зміна характеристик

підприємства під впливом процесів, характерних для постіндустріального розвитку економіки, а також глобалізаційних процесів змінює також розуміння підприємства-боржника й у процесах банкрутства, що зумовлює процеси трансформації інституту банкрутства європейських країн за останні 15–20 років та викликає необхідність перегляду моделі державного регулювання відносин у сфері банкрутства в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень, що присвячені проблемі правового регулювання відносин банкрутства, вказує на наявність значної кількості публікацій із даної тематики, проте саме проблемі формування моделі державного регулювання банкрутства в Україні присвячено незначну їх кількість. Зокрема, вивченню зарубіжного досвіду державного регулювання банкрутства та можливостей його використання в Україні, а також формуванню вітчизняної моделі державного регулювання у цій сфері присвячено праці вітчизняних науковців Б. Вольвача [8], Ю. Чорної [18] та І. Кушнір [11]. Незважаючи на наявність значно більшої кількості наукових праць із даного напрямку в російських та білоруських наукових виданнях [6; 10; 12; 13; 15; 17; 19], питання трансформації моделі державного регулювання банкрутства в умовах постіндустріальної економіки не знайшло достатнього висвітлення ні в зарубіжній, ні у вітчизняній науковій літературі.

Мета статті полягає у вивченні особливостей законодавства з питань регулювання банкрутства та типів моделей його державного регулювання у Великобританії, Німеччині, Франції, США та Росії, а також особливостей їх трансформації в умовах постіндустріального економічного розвитку з метою визначення можливостей використання зарубіжного досвіду під час формування національної моделі державного регулювання банкрутства.

Виклад основного матеріалу. Визначення моделі державного регулювання банкрутства у будь-якій країні передусім потребує вивчення особливостей національного законодавства, що регулює дану сферу. Для проведення порівняльної оцінки національних систем регулювання банкрутства Великобританії, Німеччини, Франції, США та Росії розглянемо їхні спільні риси та відмінності на основі таких критеріїв, як характер цілі, що переслідує законодавство у сфері регулювання неплатоспроможності та банкрутства; роль держави та її участь у процедурах банкрутства; типи законодавчо визначених процедур та рівень їх складності; орган, якому відводиться головна роль у процесі судового розгляду; підстави для початку провадження справи про банкрутство та ін. Ураховуючи значну кількість вихідних критеріїв для проведення порівняльної оцінки, значний обсяг інформації, що аналізувалася, а також необхідність її подання за різними країнами в систематизованому вигляді, вважаємо за необхідне навести результати проведеної оцінки в табличній формі (табл. 1).

Проведена оцінка національних законодавств у сфері регулювання банкрутства США, Великобританії, Франції, Німеччини та Росії дала змогу визначити такі їхні особливості:

1. Кількість чинних законодавчих актів, що регулюють відносини у цій сфері, як основних, так і інших, що з ними пов'язані та регулюють окремі питання банкрутства, відрізняється залежно від країни. Так, французька система регулювання неспроможності характеризується наявністю у великої кількості норм, що посилаються на інші законодавчі акти [6], а американське законодавство в даній сфері повністю кодифіковане і регулюється дев'ятьма окремими главами Кодексу США й є законом федерального рівня, тобто обов'язковим для всіх штатів [2].

2. Метою правового регулювання неспроможності (банкрутства) в кожній із досліджуваних нами країн є досягнення таких макроекономічних цілей, як забезпечення економічної стабільності та ефективності функціонування економічної системи (США, Великобританія), оздоровлення економіки (Німеччина, Росія). Німецьке законодавство у сфері банкрутства, крім макроекономічної цілі, також виходить із мікроекономічної раціональності суб'єктів господарської діяльності, а французьке законодавство визначає цілі інституту банкрутства більш широко, ніж в інших країнах, – забезпечення соціальної стабільності в країні шляхом збереження діючих підприємств і робочих місць [8, с. 162].

3. Економічна сутність неспроможності (банкрутства) визначається на основі двох критеріїв, таких як неоплатність (англ. – balance sheet or absolute insolvency) та неплатоспроможність (short-term or practical insolvency). У законодавствах різних країн як підстава для початку провадження у справі про банкрутство відносно неспроможного боржника використовується або один із визначених вище критеріїв, або обидва в сукупності.

Спільною рисою законодавства більшості розвинених країн (США, Німеччина, Великобританія, Франція) стала тенденція його зміни в бік спрощення умов порушення справи про банкрутство завдяки більш широкому використанню критерію неоплатності (табл. 1), який може бути єдиним для ініціювання процесу банкрутства (Франція, Канада), додатковим до критерію неплатоспроможності (Німеччина, Австрія) або рівнозначним поряд із критерієм неплатоспроможності (Великобританія).

4. Розглядаючи питання щодо кола суб'єктів-боржників, щодо яких може бути відкрите провадження у справі про банкрутство, незалежно від особливостей законодавств країн ними є фізичні та юридичні особи, а в деяких країнах – товариства, що не є юридичними особами (Німеччина) або незареєстровані компанії (Великобританія). Майже в усіх країнах виключено зі складу суб'єктів державні утворення (США, Німеччина). Право подання заяви мають кредитори та боржники, у деяких країнах ініціатором подання заяви можуть виступати суд (Франція, Великобританія) та уповноважені органи, а також працівники підприємства-боржника, які мають вимоги щодо виплати вихідної допомоги та/або заборгованої заробітної плати (Росія). Щодо процедур, що можуть бути використані відносно боржників, найбільш прогресивним є законодавство США, яке передбачає наявність особливих типів процедур для окремих категорій боржників, наприклад для муніципалітетів або сімейних фермерських господарств.

5. Мінімальне судове втручання у управління підприємством-боржником під час реструктуризації боргів мають США та Великобританія, в інших країнах мають місце значне судове втручання та нагляд, а в Німеччині та Росії, крім судових органів, значну роль також відіграють арбітражні керуючі.

Отже, виявлені особливості законодавчого регулювання банкрутства у США, Великобританії, Франції, Німеччині та Росії дають змогу зробити загальні висновки щодо сформованої моделі державного регулювання банкрутства в зазначених вище країнах.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз елементів правового регулювання неплатоспроможності та банкрутства зарубіжних країн

Порівняльна ознака	Країна			
	США	Франція	Німеччина	Росія
Назва чинного законодавчого акту	The U.S Code (Bankruptcy Code) (Chapter 7 - Liquidation and Chapter 11 - Reorganization; Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act (BAPCPA) 2005	1. Loi No. 84-148 du 1 mars 1984 relative à la prévention et le règlement amiable des difficultés des entreprises, Décret n° 85-295 du 1er mars 1985; 2. Loi n° 85-88 du 25 janvier 1985 relative au redressement et à la liquidation judiciaire des entreprises, Décret n° 85-1388 sur 27 poitrine 198 p.; Décret n° 88-430 du 21 avril 1988; 3. Ordonnance No 2014-326 du 12 mars 2014 portant réforme de la prévention des difficultés des entreprises et des procédures	1. Insolvenzordnung (InsO) 1999; 2. Limited Liability Companies Act	1. Федеральний закон Российской Федерации от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»
Цілі	Забезпечення ефективного функціонування економіки	Забезпечення соціальної стабільності; збереження діючих підприємств, робочих місць та задоволення вимог кредиторів	Оздоровлення економіки, збереження робочих місць, задоволення інтересів боржника та кредитора	Досягнення економічної стабільності шляхом узгодження інтересів боржника та кредиторів (чесний розподіл активів)
Характер цілі	Макрорівнева	Макрорівнева	Макрорівнева та мікрорівнева	Макрорівнева
Роль держави	Мінімальна	Максимальна	Максимальна	Мінімальна
Підстави (критерії) порушення справи	Неплатоспроможність, також передбачає ознаку неоплатності	Модифікована ознака неоплатності	Неплатоспроможність при додатковій умові неоплатності	Неплатоспроможність та неоплатність одночасно
Суб'єкти боржники провадження у справі	Фізичні та юридичні особи; не можуть бути державні утворення	Фізичні та юридичні особи; не можуть бути об'єднання співвласників	Фізичні та юридичні особи, товариства, що не є юридичними особами; не можуть бути федерації або землі	Фізичні та юридичні особи, включаючи і незареєстровані компанії
Право подання заяви	Кредитори і боржник; не потрібно доводити наявність ознак банкрутства	Кредитори, боржник, суд і прокурор	Кредитори і боржник	Кредитори і боржник; суд може бути ініціатором провадження у справі

(Закінчення таблиці 1)

Порівняльна ознака	Країна				
	США	Франція	Німеччина	Росія	Великобританія
Ліквідація; реструктуризація муніципальної заборгованості; реорганізація; реструктуризація заборгованості сімейних фермерських господарств з постійним річним доходом; 5. реструктуризація заборгованості приватної особи з постійним доходом	1. Позасудове провадження: 1.1. Mandat ad nos (Спеціальний мандат); 1.2. Погодження на процедуру. 2. Провадження у справі про неспроможність: 2.1. прискорений захист; 2.2. прискорений фінансовий захист; 2.3. судова реорганізація; 2.4. судова ліквідаційна процедура	загальна процедура, що закінчується ліквідацією та припиненням діяльності підприємства; судова реструктуризація шляхом самоуправління та розробки плану подолання неспроможності	спостереження; фінансове оздоровлення; зовнішнє управління; конкурсне провадження; мирова угода	Ліквідаційні процедури: добровільна ліквідація в інтересах керівництва та власників підприємства; добровільна ліквідація в інтересах кредиторів. Реорганізаційні процедури: зовнішнє управління; процедура добровільного врегулювання боргів підприємства; конкурсне провадження	
Типи процедур					
Складність процедур	Спрощений	Спрощений	Ускладнений (тільки через судові органи)	Ускладнений (тільки через судові органи)	Збалансований
Орган, через який здійснюється участь держави	Спрощений	Спрощений	Ускладнений (тільки через судові органи)	Ускладнений (тільки через судові органи)	Ускладнений (тільки через судові органи)
Орган, якому надається основна роль	Мінімальне судове втручання в управління боржником під час реструктуризації, основну роль відіграє виконавче бюро федеральних керуючих Міністерства юстиції	Спеціальний орган виконавчої влади з питань неспроможності (банкрутства) відсутній. Участь державних і місцевих органів виконавчої влади здійснюється у вигляді фінансової або податкової допомоги. Певні повноваження має прокуратура	Федеральне Міністерство юстиції	Федеральна служба Росії з фінансового оздоровлення та банкрутства. Уповноваженими органами є Федеральна податкова служба Росії, органи виконавчої влади суб'єктів РФ, органи місцевого самоврядування	Служба у справах про неспроможність (є офіційним підрозділом Міністерства промисловості і торгівлі)
Участь суду	Мінімальне судове втручання в управління боржником під час реструктуризації, основну роль відіграють керуючі і кредитори через комітет або збори кредиторів)	Арбітражний суд	Судові органи та арбітражні керуючі	Суд (важливу роль також відіграють арбітражні керуючі і кредитори через комітет або збори кредиторів)	Мінімальне судове втручання в управління боржником під час реструктуризації, основну роль відіграють керуючі і кредитори через комітет або збори кредиторів)
Навність арбітражного керуючого	Середня	Значна	Значна	Значна	Незначна
	Федеральні керуючі є службовцями федерального уряду і призначаються Генеральним прокурором	Керуючий знаходиться під юрисдикцією прокуратури і представляє державу	Призначається судом	Затверджується арбітражним судом	Керуючий у справі про неспроможність призначається кредитором з переважними правами

Джерело: складено автором за даними [8; 10; 12; 13; 16; 17; 19]

Більш точне встановлення типу моделі вимагає проведення додаткової оцінки.

Віднесення національного законодавства у сфері регулювання банкрутства до тієї чи іншої моделі державного регулювання може здійснюватися за різними ознаками: 1. здатність правової системи зберігати органами управління неплатоспроможного боржника повноваження щодо управління під час здійснення процедур, пов'язаних із провадженням у справі про банкрутство з позицій можливостей проведення переговорів із кредитором; 2. на основі наявності в законодавстві механізмів, що дають змогу вижити бізнесу неплатоспроможного боржника та зберегти робочі місця незалежно від того, чи перейде він до іншого власника чи ні; 3. Залежно від співвідношення інтересів забезпечених та незабезпечених кредиторів [7, с. 63].

Моделі державного регулювання банкрутства відрізняються цілями, які держава визначає пріоритетними, регулюючи відносини у цій сфері: максимальне повернення засобів під час ліквідації неплатоспроможного боржника або максимальне збереження його бізнесу шляхом проведення реструктуризації підприємства до початку або в ході провадження справи про банкрутство. Диференціація систем правового регулювання банкрутства розвинутих країн на основі критерію цільової спрямованості законодавства дає змогу загалом виділити дві законодавчі теорії: «продебіторську», яка визначає пріоритетними інтереси боржника, що опинився у кризовому фінансовому стані та не може оплатити за своїми зобов'язаннями, та «прокредиторську», коли захищаються інтереси кредиторів.

Проте наведений поділ систем державного регулювання банкрутства, на думку деяких науковців, зокрема Ю. Трубіної [15] та Б. Вольвача [8], повною мірою не відображає низку істотних особливостей, що мають місце у законодавчому регулюванні відносин у цій сфері, тому вони пропонують проводити більш детальну класифікацію (табл. 2).

На основі проведеної оцінки окремих елементів національних законодавств у сфері регулювання банкрутства у США, Великобританії, Франції, Німеччині та Росії (табл. 1) та керуючись наведеними вище теоретичними підходами до класифікації моделей державного регулювання банкрутства (табл. 2), визначимо тип моделі для кожної з аналізованих країн (табл. 3).

Проведена оцінка національних законодавств США, Великобританії, Франції, Німеччині та Росії у сфері регулювання неспроможності (банкрутства) на основі використання трьох критеріїв (табл. 3) дала змогу більш точно визначити їх належність до тієї чи іншої моделі державного правового регулювання банкрутства. Загалом, аналізуючи розподіл країн світу за групами моделей державного регулювання банкрутства, необхідно зазначити, що більшість із них відноситься до помірно кредиторського та радикально кредиторського типів (табл. 4).

Питання ефективності продебіторської або прокредиторської моделі державного правового регулювання банкрутства з погляду національних інтересів має дискусійний характер, оскільки серед експертів відсутня єдина думка щодо цього.

Класифікація моделей систем державного правового регулювання банкрутства, здійснена переважно на основі аналізу положень національних законодавств або результатах їх застосування, відображає тільки правовий бік проведеної класифікації, тому, на нашу думку, потребує додаткового проведення оцінки показників індикатору «Вирішення неплатоспроможності» Проекту «Ведення бізнесу», які відображають економічну ефективність регулювання неспроможності (банкрутства) в країні (табл. 5).

У середньому ефективність правових систем регулювання банкрутства в розвинених країнах (США, Великобританія, Німеччина, Франція) за такими ключовими показниками індикатору «Вирішення неплатоспроможності» в Доповіді «Ведення бізнесу», як коефіцієнт повернення засобів (окрім Франції, де середнє значення показника за 2004–2020 р. у середньому на 25% нижче показника по інших розвинених країнах), час для повернення заборгованості (крім Франції, де показник у середньому вдвічі перевищує середнє значення по інших розвинених країнах) та кінцевий результат вирішення справи про неспроможність (банкрутство) боржника, знаходиться на одному рівні. Відмінні значення показників має Росія, яка відстає за всіма ключовими показниками.

Показники індикатору «Вирішення неплатоспроможності» Доповіді «Ведення бізнесу» США ставлять під сумнів наведену М. Телюкіною думку про менш низьку економічну ефективність систем державного

Таблиця 2

Класифікація моделей системи державного регулювання банкрутства

Назва моделі	Сутнісна характеристика моделі
Радикально продебіторська модель	Під час провадження у справі про банкрутство здійснюється орієнтація на захист інтересів боржника. Держава прагне створити для таких суб'єктів умови для їх виходу з критичної ситуації, в т. ч. і допомога щодо погашення боргів та отримання можливостей почати діяльність заново.
Помірно продебіторська модель	Здебільшого віддається перевага захисту фінансових інтересів боржників із метою створення умов для виходу їх із кризового стану, звільнення від боргів та продовження діяльності, проте окремі положення законодавства надають перевагу інтересам кредитора.
Нейтральна модель	Дотримується баланс інтересів усіх учасників процесу з орієнтацією на збереження підприємства, що знаходиться в кризовому стані. У випадках, пов'язаних з обставинами непереборної сили (форс-мажорними обставинами), віддається перевага інтересам боржника.
Помірно прокредиторська модель	Поряд із правами кредиторів ураховуються права інших учасників конкурсного процесу.
Радикально прокредиторська модель	Основне завдання – задоволення вимог кредиторів шляхом повного задоволення їхніх вимог під жорстким контролем збереження активів боржника та оперативною його ліквідацією. Права боржника та його статус практично не враховуються.

Джерело: складено автором за даними [8; 15]

Таблиця 3

Моделі системи державного регулювання банкрутства в США, Великобританії, Франції, Німеччині та Росії

Назва країни	Загальний висновок щодо типу моделі ¹	Критерій віднесення національного законодавства до тієї чи іншої моделі державного регулювання банкрутства		
		1. Можливість збереження боржником управління та ведення переговорів із кредиторами під час процедур банкрутства	2. Наявність законодавчо визначених механізмів, що дають змогу вижити бізнесу боржника та зберегти робочі місця незалежно від зміни власника	3. Співвідношення інтересів забезпечених та незабезпечених кредиторів (послідовність задоволення вимог кредиторів)
США	Радикально прорекредиторське	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Відповідно до Глави 11, органи керівництва боржника можуть здійснювати самостійне управління діяльністю підприємства (процедура «боржник в управлінні» debtor-in-possession (DIP)).</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Головною метою законодавства є задоволення вимог кредиторів шляхом саме реорганізаційних процедур (реабілітація), а не ліквідаційних, також збереження зайнятості.</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Після першочергової оплати адміністративних і професійних витрат і зборів у другу чергу задовольняються незабезпечені вимоги кредиторів.</i>
Франція	Помірно прорекредиторське	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>У позасудових процедурах менеджмент боржника самостійно здійснює управління. У рамках судових процедур призначаються керуючий або ліквідатор.</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Надається перевага продовженню функціонування бізнесу та збереженню зайнятості та меншою мірою – інтересам кредиторів.</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>У захисних та реорганізаційних процедурах активи боржника заморожуються. У ліквідаційних процедурах у порядку черговості задоволення вимог кредиторів.</i>
Німеччина	Помірно прорекредиторське	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Підприємство має можливість зберегти управління в рамках попереднього провадження.</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Головний принцип законодавства – задоволення вимог кредиторів.</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Черговість задоволення вимог: 1. забезпечені кредитори; 2. незабезпечені кредитори; субординовані кредитори.</i>
Росія	Помірно прорекредиторське	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>У процедурах нагляду та фінансового оздоровлення керівництво боржника продовжує управління крім виконання деяких операцій та прийняття певних рішень. Під час процедури зовнішнього управління та конкурсного провадження керівництво боржника повністю усувається від управління.</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Законодавство спрямоване на ліквідацію боржника, а не на відновлення його діяльності через те, що законодавчо кредиторам надається свобода вибору процедури банкрутства відносно боржника.</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Законодавство передбачає особливий порядок оплати забезпечених вимог – забезпечені кредитори отримують 70% надходжень від продажу закладених активів. За відсутності вимог першої і другої черговості забезпечений кредитор може отримати до 90% виручки від продажу закладених активів.</i>
Великобританія	Радикально прорекредиторське	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Підприємство не має можливості зберегти управління. Залежно від процедури призначається зовнішній керуючий, ліквідатор або офіційний керуючий конкурсною масою.</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>У законодавстві визначено одну процедуру – зовнішнє управління, яке спрямоване на відновлення платоспроможності боржника.</i>	Прорекредиторське спрямування законодавства <i>Черговість розподілу активів: 1. забезпечені кредитори; 2. витрати на ліквідацію; 3. кредитори, вимоги яких забезпечені заставою нефіксованого майна; 4. незабезпечені кредитори.</i>

¹ Під час формування загального висновку щодо типу моделі державного управління неспроможністю (банкрутством) вважаємо, що більш значимими є перша та третя класифікаційні ознаки віднесення національного законодавства до тієї чи іншої моделі державного регулювання неспроможності (банкрутства).

Джерело: складено автором за даними [1; 2; 4; 5; 16]

Таблиця 4

Класифікація національних законодавств країн світу відповідно до їх належності до тієї чи іншої моделі державного регулювання банкрутства

Назва моделі	Країни, де використовується модель
Радикально продебіторська модель	США ¹
Помірно продебіторська модель	Бельгія, Греція, Іспанія, Португалія, Таїланд, Франція ² , частина держав Північно-Західної частини Африки і майже вся Центральна та Південна Америка
Нейтральна модель	Данія, Італія, Словаччина, Чехія
Помірно прокредиторська модель	Індонезія, Канада, Нідерланди, Німеччина ^{2,2} , Норвегія, Польща, Росія ² , Тайвань, Фінляндія, Швеція, ПАР, Південна Корея, Японія
Радикально прокредиторська модель	Австралія, Бангладеш, Великобританія ³ , Гонконг, Ізраїль, Індія, Ірландія, Нова Зеландія, Пакистан, Сінгапур

¹ Визначено автором на основі оцінки національного законодавства за класифікаційними ознаками віднесення національного законодавства до тієї чи іншої моделі державного регулювання неспроможності (банкрутства).

² До 1999 р. німецьке законодавство про банкрутство носило радикально прокредиторський характер, модель регулювання банкрутства була відома під назвою «модель Манфреда Бельца». Джерело: складено автором за даними табл. 4 та на основі [15; 17]

Таблиця 5

Ефективність правової моделі державного регулювання банкрутства на основі показників індикатору «Вирішення неплатоспроможності» Доповіді «Ведення бізнесу»

Назва країни	Місце країни в рейтингу ¹	Кінцевий результат процесу ²		Час для повернення заборгованості роки		Вартість відшкодування боргу, % від вартості об'єкта нерухомості		Коефіцієнт повернення засобів (центів за долар)	
		2020 р.	Середнє значення за 2004–2020 рр.	2020 р.	Середнє значення за 2004–2020 рр.	2020 р.	Середнє значення за 2004–2020 рр.	2020 р.	Середнє значення за 2004–2020 рр.
США	2	1	1	1	1	10	10	81	81,73
Франція	26	1	1	1,9	1,9	9	9	74,8	56,75
Німеччина	4	1	1	1,2	1,2	8	7,18	79,8	81,86
Росія	57	0	0	2	2	9	9	43	41,63
Великобританія	14	1	1	1	1	6	6	85,4	86,53

¹ Дані наведені за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» Доповіді «Ведення бізнесу-2020»

² Кінцевий результат вирішення справи: 0 балів, якщо активи продаються частинами; 1 бал якщо підприємство продовжує функціонувати як єдине ціле. Ступінь задоволення вимог кредиторів залежить від того, чи буде підприємство продовжувати існування після завершення процесу банкрутства як єдине ціле або його майно буде продане частинами. Джерело: складено автором за даними [3]

правового регулювання неплатоспроможності (банкрутства), що мають продебіторську спрямованість: «Очевидно, що економічний результат у прокредиторських системах значно вище. Відповідно, побудова конкурсного законодавства в прокредиторському ключі дає, насамперед, лише позитивний економічний ефект» [14].

Варто зазначити, що показники ефективності правових систем регулювання банкрутства США та Великобританії – країн, які мають діаметрально протилежні за спрямуванням моделі державного правового регулювання, – приблизно знаходяться на одному рівні (табл. 5), що підтверджує думку деяких авторів про неприциповість продебіторського або прокредиторського спрямування законодавства [7], а більш вагоме значення створення ефективної інфраструктури для використання реабілітаційних або ліквідаційних процедур. Підтвердженням цього є Франція, сучасне законодавство у сфері неспроможності (банкрутства) якої має помірно продебіторське спрямування (до реформ французького законодавства 2013 р. – радикально продебіторське) аналогічно законодавству США, має найгірші показники серед розвинених країн, хоча і належить до тієї ж моделі, що й законодавство США, що має найкращі результати серед аналізованих країн та займає друге місце у світі за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» у Доповіді «Ведення бізнесу – 2020».

Загалом загальна тенденція останніх років указує на зміни законодавства у сфері регулювання неспроможності (банкрутства) багатьох розвинених країн у бік їх продебіторського спрямування: після 2003 р. третина країн – членів Європейського Союзу переглянула національні законодавства у цій сфері в бік переходу від переважного використання ліквідаційних процедур до реорганізаційних навіть у таких країнах, як Великобританія та Німеччина, де законодавство про банкрутство історично мало прокредиторське спрямування, були внесені зміни, спрямовані на відновлення бізнесу боржника [19, с. 21]. Орієнтація країн із розвинутою економікою на більш широке використання в процедурах банкрутства реабілітаційних процедур зумовлюється передусім процесами постіндустріального розвитку економік розвинених країн.

В умовах постіндустріального суспільства цінність підприємства як економічної системи не дорівнює простій сукупності його майнових активів, бо основним засобом виробництва виступає кваліфікація працівників, а джерелом капіталу – власність на нематеріальні активи [9, с. 99]. Оскільки вартість бізнесу не дорівнює сумі вартості його окремих активів, тому вартість діючого бізнесу об'єктивно вище, ніж матеріальний актив або їх сукупність. Така особливість підприємства в умовах постіндустріального економічного розвитку

визначає необхідність перегляду моделей державного регулювання банкрутства в бік їх переважного продебіторського спрямування.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити такі висновки: віднесення країни до тієї чи іншої моделі державного регулювання банкрутства має здійснюватися на основі оцінки законодавчо визначених норм регулювання відносин у цій сфері та показників використання ліквідаційних та реорганізаційних процедур відносно підприємств-боржників; для уточнення типу моделі державного правового регулювання банкрутства важливою є її оцінка з позицій економічної ефективності її функціонування на основі використання показників індикатору

«Вирішення неплатоспроможності» Доповіді «Ведення бізнесу»; ефективність функціонування моделі державного регулювання банкрутства загалом не залежить від продебіторського чи прокредиторського спрямування законодавства у цій сфері, про що свідчать показники індикатору «Вирішення неплатоспроможності» Доповіді «Ведення бізнесу», а визначається ефективністю господарсько-правового регулювання неспроможності (банкрутства); у сучасних умовах постіндустріального економічного розвитку для забезпечення ефективності функціонування економічної системи держави пріоритетним є формування моделі державного регулювання банкрутства продебіторського спрямування.

Список використаних джерел:

1. Baumgartner F., Dupuis A. The Insolvency Review – France. *The Law Reviews*. United Kingdom, December 2019. Edition 7. URL: <https://thelawreviews.co.uk/edition/the-insolvency-review-edition-7/1211460/france> (accessed: 14 July 2020).
2. Bernstein Donald S., Graulich T., Robertson C. S., Green T. The Insolvency Review – United States. *The Law Reviews*. United Kingdom, December 2019. Edition 7. URL: <https://thelawreviews.co.uk/edition/the-insolvency-review-edition-7/1211461/united-states> (accessed: 14 July 2020).
3. Doing business : Business Regulation Evaluation. Retrospective Datasets and Trend Data. Washington, USA : WORD BANK GROUP, 2020. URL: <https://russian.doingbusiness.org/ru/custom-query> (accessed: 14 July 2020).
4. Domenget-Morin C., Pousset B., Gicquel M., Cobigo E. Insolvency 2019. France. *PRACTICE GUIDES*. Chambers and Partners, London, United Kingdom. November 20, 2019. Second Edition. URL: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/insolvency-2019-second-edition/france> (accessed: 14 July 2020).
5. Newman P., McMaster K., Drylie I. The Insolvency Review – England & Wales. *The Law Reviews*. United Kingdom, December 2019. Edition 7. URL: <https://thelawreviews.co.uk/edition/the-insolvency-review-edition-7/1211455/england-wales> (accessed: 14 July 2020).
6. Безбородова Т.И. Сравнительный анализ моделей идентификации несостоятельности предприятий. *Экономический анализ: теория и практика*. 2003. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-modeley-identifikatsii-nesostoyatelnosti-predpriyatiy> (дата обращения: 20.07.2020).
7. Бештоев М.И. Тенденции развития института банкрутства: движение от репрессии к реабилитации должника. *СРРМ*. 2015. № 5(92). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-instituta-bankrotstva-dvizhenie-ot-repressii-k-reabilitatsii-dolzhnika> (дата обращения: 20.07.2020).
8. Вольвач Б.В. Моделі правового регулювання відносин неплатоспроможності та банкрутства. *Право і суспільство*. 2019. № 3. С. 159–166. URL: http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2019/3_2019/part_1/29.pdf (дата звернення: 22.08.2020).
9. Галкин С.С. Правовой анализ моделей банкрутства должника – юридического лица с учетом современных условий постиндустриального общественного развития. *Актуальные проблемы российского права*. 2016. № 8(69). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoy-analiz-modeley-bankrotstva-dolzhnika-yuridicheskogo-litsa-s-uchetom-sovremennyh-usloviy-postindustrialnogo-obshchestvennogo-razvitiya> (дата обращения: 05.09.2020).
10. Королев В.В., Чупрова А.Ю. Особенности законодательства о банкротстве США и Великобритании: сравнительно-правовой аспект. *Проблемы экономики и юридической практики*. 2007. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-zakonodatelstva-o-bankrotstve-ssha-i-velikobritanii-sravnitelno-pravovoy-aspekt> (дата обращения: 09.07.2020).
11. Кушнір І. Особливості державного регулювання банкрутства: зарубіжний досвід та національний аспект. *Репозиторий Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського*. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/46348/25-Kushnir.pdf?sequence=1> (дата звернення: 22.08.2020).
12. Попелуев Е.Л., Чистяков П.Д. Основания несостоятельности по законодательству Федеративной Республики Германия. *Наука. Общество. Государство*. 2018. Т. 6. № 2(22). URL: https://esj.pnzgu.ru/files/esj.pnzgu.ru/potseluev_el_chistyakov_pd_2018_2_11.pdf (дата обращения: 22.08.2020).
13. Скрипичников Д.В. Некоторые вопросы законодательства о несостоятельности (банкротстве) Великобритании. *ПСЭ*. 2010. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-voprosy-zakonodatelstva-o-nesostoyatelnosti-bankrotstve-velikobritanii> (дата обращения: 05.12.2018).
14. Телюкина М.В. Продолжниковые элементы в современном российском конкурсном праве – наличие и целесообразность. *Юрист*. 2013. № 24. С. 3–5.
15. Трубина Ю.Е. Технология оценки национального законодательства о несостоятельности (банкротстве). *Новости науки и технологий*. 2016. № 2(37). С. 29–35. URL: http://belisa.org.by/pdf/Publ/Art5_i37.pdf (дата обращения: 02.09.2020).
16. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (с изменениями на 31 июля 2020 г.) (редакция, действующая с 1 сентября 2020 г.). *Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации*. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901831019> (дата обращения: 22.09.2020).
17. Чернова М.В. Сравнительный анализ зарубежных процедур корпоративного банкротства. *Финансы и кредит*. 2008. № 46(334). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-zarubezhnyh-protsedur-korporativnogo-bankrotstva> (дата обращения: 29.07.2020).
18. Чорна Ю.В. Світові системи банкрутства: господарсько-правовий аспект : автореф. дис. ... канд. юр. наук : 12.00.04 «Господарське право, господарсько-процесуальне право». Київ, 2018. 19 с.
19. Шишмарева Т.П. Институт несостоятельности в России и Германии : монография. Москва, 2015. 332 с.

References:

1. Baumgartner F., Dupuis A. (2019) The Insolvency Review – France. *The Law Reviews* (electronic journal), (7th ed.). Available at: <https://thelawreviews.co.uk/edition/the-insolvency-review-edition-7/1211460/france> (accessed 14 July 2020).
2. Bernstein Donald S., Graulich T., Robertson C. S., Green T. (2019) The Insolvency Review – United States. *The Law Reviews* (electronic journal), (7th ed.). Available at: <https://thelawreviews.co.uk/edition/the-insolvency-review-edition-7/1211461/united-states> (accessed 14 July 2020).
3. DOING BUSINESS: Business Regulation Evaluation. Retrospective Datasets and Trend Data (2020) [Site of journal WORD BANK GROUP]. Available at: <https://russian.doingbusiness.org/ru/custom-query> (accessed 14 July 2020).
4. Domenget-Morin C., Pousset B., Gicquel M., Cobigo E. (2019) Insolvency 2019. France. *PRACTICE GUIDES*. (2nd ed.). Available at: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/insolvency-2019-second-edition/france> (accessed 14 July 2020).
5. Newman P., McMaster K., Drylie I. (2019) The Insolvency Review – England & Wales. *The Law Reviews* (electronic journal), (7th ed.). Available at: <https://thelawreviews.co.uk/edition/the-insolvency-review-edition-7/1211455/england-wales> (accessed 14 July 2020).
6. Bezborodova T.I. (2003) Sravnitel'nyy analiz modeley identifikatsii nesostoyatel'nosti predpriyatiy [Comparative Analysis of Enterprise Insolvency Identification Models]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* [Economic analysis: theory and practice] (electronic journal), no. 3. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-modeley-identifikatsii-nesostoyatelnosti-predpriyatiy> (accessed 20 July 2020).
7. Beshtoyev M.I. (2015) Tendentsii razvitiya instituta bankrotstva: dvizheniye ot repressii – k reabilitatsii dolzhnika [Development trends of bankruptcy institution: movement from repression to rehabilitation of the debtor]. *CPPM* [CPPM] (electronic journal), no. 5 (92), pp. 62–74. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-instituta-bankrotstva-dvizhenie-ot-repressii-k-reabilitatsii-dolzhnika> (accessed 20 July 2020).
8. Volvach B. V. (2019) Modeli pravovoho rehuliuвання vidnosyn neplatospromozhnosti ta bankrotstva [Legal regulation of insolvency and bankruptcy models. Pravo i suspilstvo] [Law and society] (electronic journal), no. 3, pp. 159–166. Available at: http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2019/3_2019/part_1/29.pdf (accessed 22 August 2020).
9. Galkin S. S. (2016) Pravovoy analiz modeley bankrotstva dolzhnika-yuridicheskogo litsa s uchetom sovremennykh usloviy postindustrial'nogo obshchestvennogo razvitiya [Legal analysis of models of bankruptcy of a legal entity with due regard to modern conditions of postindustrial society development]. *Aktual'nyye problemy rossiyskogo prava* [Actual problems of Russian law] (electronic journal), no. 8(69). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoy-analiz-modeley-bankrotstva-dolzhnika-yuridicheskogo-litsa-s-uchetom-sovremennykh-usloviy-postindustrialnogo-obshchestvennogo> (accessed 05 September 2020).
10. Korolev V. V., Chuprova A. Yu. (2007) Osobennosti zakonodatel'stva o bankrotstve SSHA i Velikobritanii: sravnitel'no-pravovoy aspekt [Features of the bankruptcy legislation of the United States and Great Britain: a comparative legal aspect]. *Problemy ekonomiki i yuridicheskoy praktiki* [Problems of economics and legal practice] (electronic journal), no. 1. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-zakonodatelstva-o-bankrotstve-ssha-i-velikobritanii-sravnitelno-pravovoy-aspekt> (accessed 09 July 2020).
11. Kushnir I. (2008) Osoblyvosti derzhavnogo rehuliuвання bankrotstva zarubizhnyi dosvid ta natsionalnyi aspekt [Features of state regulation of bankruptcy: foreign experience and national aspect]. *Repozytori Natsionalnoi Biblioteki Ukrainy Imeni V. I. Vernadskoho* [Repository of the National Library of Ukraine named after V.I. Vernadsky] (repository). Available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/46348/25-Kushnir.pdf?sequence=1> (accessed 22 August 2020).
12. Potseluyev Ye. L., Chistyakov P. D. (2018) Osnovaniya nesostoyatel'nosti po zakonodatel'stvu Federativnoy Respubliki Germaniya [Reasons for insolvency under the laws of the Federal Republic of Germany]. *Repozitorij Elektronnoho nauchnogo zhurnala «Nauka. Obshchestvo. Gosudarstvo»* [Repository of the Electronic Scientific Journal «Science. Society. State»] (electronic journal), vol. 6, no. 2(22). Available at: https://esj.pnzgu.ru/files/esj.pnzgu.ru/potseluev_el_chistyakov_pd_2018_2_11.pdf (accessed 22 August 2020).
13. Skripichnikov D. V. (2010) Nekotoryye voprosy zakonodatel'stva o nesostoyatel'nosti (bankrotstve) Velikobritanii [Some questions of UK insolvency (bankruptcy) law]. *PSE* [PSE] (electronic journal), no. 2. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-voprosy-zakonodatelstva-o-nesostoyatelnosti-bankrotstve-velikobritanii> (accessed 5 July 2020).
14. Telyukina M. V. (2013) Prodolzhnikovyye elementy v sovremennom rossiyskom konkursnom prave – nalichiyе i tselesoobraznost' [Pro-debtor's elements in modern Russian bankruptcy law – availability and feasibility]. *Yurist* [Lawyer], (electronic journal), no. 24, pp. 3–5.
15. Trubina Yu. Ye. Tekhnologiya otsenki natsional'nogo zakonodatel'stva o nesostoyatel'nosti (bankrotstve) (2016) [Technology for assessment of the belarusian legislation on insolvency (bankruptcy)]. *Novosti nauki i tekhnologiy* [Science and technology news] (electronic journal), no. 2(37), pp. 29–35. Available at: http://belisa.org.by/pdf/Publ/Art5_i37.pdf (accessed 2 July 2020).
16. Federalnyi zakon «O nesostoyatel'nosti (bankrotstve)» [Federal Law «Insolvency (bankruptcy)»]. (n.d.). *Elektronnyy fond pravovoy i normativno-tekhnicheskoy dokumentatsii*. Retrieved from: <http://docs.cntd.ru/document/901831019> (in Russian)
17. Chernova M.V. Sravnitel'nyy analiz zarubezhnykh protsedur korporativnogo bankrotstva (2008) [Comparative analysis of foreign corporate bankruptcy procedures]. *Finansy i kredit* [Finance and credit] (electronic journal), (electronic journal), no. 46(334). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-zarubezhnyh-protsedur-korporativnogo-bankrotstva> (accessed 29 July 2020).
18. Chorna Yu. V. (2018) Svitovi sistemi bankrotstva: gospodars'ko-pravoviy aspekt [Global bankruptcy systems: economic and legal aspect]. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv. (in Ukrainian)
19. Shishmareva T.P. (2015) Institut nesostoyatel'nosti v Rossii i Germanii [Insolvency Institute in Russia and Germany]. Moscow: Statut. (in Russian)

УДК 336.145:63:332.14(477-22)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-17>**Титарчук І. М.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5838-974X>

Тytarchuk Iryna

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ НА СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ТА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ РАЙОНІВ

У статті розглянуто та проаналізовано основні бюджетні програми аграрної сфери, за які було відповідальне в минулому Міністерство аграрної політики та продовольства України, а сьогодні – Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Визначено особливості програм, їх значимість та обсяг фінансування і розглянуто ключові результативні показники деяких бюджетних програм. Рекомендації, викладені у дослідженні, повинні сприяти передбачуваності у наданні державної підтримки сектору розвитку сільського господарства та сільських територій, щоб фермери могли краще планувати та здійснювати свою діяльність на основі знань про наявність коштів та необхідних обсягів, а головні розпорядники бюджетних коштів – приймати ефективні рішення, ураховуючи результати виконання програм попередніх років. Стаття містить поглиблений описовий аналіз деяких бюджетних програм у сільському господарстві та його зв'язків із макроекономікою, фінансовим контекстом та процесами Міністерства фінансів. Ключовим елементом цього дослідження є визначення та узгодження сфер, де виконання бюджету галузі потребує поліпшення, щоб досягти кращих результатів у майбутньому.

Ключові слова: аграрний сектор, бюджетна підтримка, бюджетна програма, сільські райони, ключові показники ефективності, сільське господарство.

PERFORMANCE INDICATORS OF BUDGET PROGRAMS FOR AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT

The article considers and analyzes the main budget programs of the agricultural sector, for which the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine was responsible in the past and today the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. The data used in the articles dated April 2019, as well as the analysis of some programs are made later, taking into account the structural changes in the central structure responsible for agriculture and rural development. Currently, Ukraine is characterized by approval of a large number of documents at various levels of government that determine the strategic priorities of the country's development and certain sectors of the economy. The field of agriculture and rural development has not been an exception, the main strategic and political priorities of the sector are identified in different strategic documents. The article provides an in-depth, descriptive analysis of the state budget in agriculture and its links with the macroeconomic, fiscal context and processes of the Ministry of Finance. Given the time and resource constraints for research, official published budget documents have become the main source of data. In addition, the existing special sector studies and unpublished materials, as well as documentation of the formal data were used to deepen the understanding of the situation. The features of the programs, their significance and the amount of funding are identified and the key performance indicators of some budget programs are considered. The recommendations help to promote predictability in the provision of state support to the agricultural and rural development so that farmers are better able to plan and undertake their activities on the basis of knowing when funds will be available and in the amounts required, and main spending units make effective decisions based on results. A key element of this study is to identify and harmonize the areas where the budget execution of the industry needs to be improved in order to achieve better results in the future. The article clearly defines the issues of the study, analyzes the support of agriculture and provides recommendations for improving the effectiveness of budget programs.

Keywords: agricultural sector, budget support, budget program, rural areas, key performance indicators, agriculture.

JEL Classification: H59, Y61, Q14

Постановка проблеми. Загальну методологію оцінки результативних показників бюджетних програм визначено у Наказі Міністерства фінансів № 1536 (2010 р.) [1], однак досі відсутній дієвий інституційний механізм контролю виконання бюджетних програм та моніторингу результативних показників. Оцінка ефективності бюджетних програм практично не проводиться ні на рівні ГРК, ні на рівні Міністерства фінансів, це фактично означає, що процес підготовки бюджету на основі доказів залишається хаотичним. Окрім того, це означає, що прагнення уряду створити систему, орієнтовану на ефективність, відповідальність та підзвітність, не реалізовано повною мірою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо чинників, що визначають важливість досягнення результатів виконання бюджетних програм, існує багато досліджень та наукових припущень як на вітчизняному, так і на світовому рівні. Наприклад, Я. Коваленко у своїх дослідженнях зазначає про важливість моніторингу та оцінки бюджетних програм на стадіях формування, виконання та звітування [2]. Разом із тим необхідно враховувати специфіку галузі у такій оцінці, а також гендерний підхід як важливий чинник досягнення результативних показників у деяких напрямках підтримки.

На світовому рівні показовим може бути дослідження OECD-FAO Agricultural Outlook 2020–2029, яке висвітлює середньострокову базову умову для ефективного розвитку сільськогосподарських товарних ринків на національному, регіональному та глобальному рівнях, а також початковий сценарій, який досліджує вплив COVID-19 [3]. Експерти прогнозують, що глобальне сільське господарство та рибальство виробництво зростатимуть приблизно на 1,4% на рік протягом наступного десятиліття, тому всебічна підтримка аграрного розвитку в Україні та досягнення ключових показників, які зафіксовані у стратегічних і операційних документах, є важливими чинниками зростання галузі та закріплення статусу України як провідного гравця на світових ринках продовольства.

На важливості досягнення результативних показників наголошують О. Нів'євський та Р. Нейтер, які у своїй статті аналізують систему підтримки сільського господарства в Україні та відзначають її хаотичний розвиток і обґрунтовують необхідність бюджетних програм підтримки, що стимулюють розвиток аграрної сфери [4]. Зважаючи на результати цих досліджень, необхідно детально проаналізувати бюджетні програми з прив'язкою до ефективності їх впровадження, досягнення результатів і впливу на розвиток сільського господарства та сільських районів. Також важливим є аналіз правильного формування та постановки цілей кожної бюджетної програми.

Мета статті полягає в аналізі результативних показників бюджетних програм, через які фінансуються сільське господарство та сільські райони.

Виклад основного матеріалу. У 2020 р. Україна запровадила програмно-цільовий метод бюджетування, що передбачає розроблення та реалізацію програм, спрямованих на досягнення певного кінцевого результату відповідно до стратегічних пріоритетів за критеріями оцінки ефективності та моніторингу державних витрат. Цей крок був важливим елементом руху уряду у напрямі створення ефективної та підзвітної системи управління державними фінансами.

Також було впроваджено механізм визначення основних показників ефективності для кожної бюджетної програми. Цей механізм має вимірювати, якою мірою досягнуті цілі бюджетних програм кожного з Головних розпорядників бюджетних коштів (ГРК – як правило, міністерства). ГРК несуть відповідальність за розроблення та пояснення методології, згідно з якою результативні показники вибираються та визначаються.

Насправді ГРК продовжують фінансувати бюджетні програми щороку без належного перегляду та розуміння їх ефективності, збільшуючи ризик неефективних державних витрат.

Розглядаючи аграрний сектор у контексті досягнення певних ключових показників, зазначених у бюджетних програмах підтримки, варто звернути увагу на особливості, притаманні цій сфері в частині керівництва. До середини 2019 р. галузь працювала під своїм окремим міністерством (Мінагрополітики), яке з вересня 2019 р. увійшло до складу Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [5].

Загальний огляд результативних показників бюджетних програм Мінагрополітики за 2018 р. налічує 489 результативних показників [6], які вимірюють ефективність реалізації бюджетних програм.

Результативні показники є ключовим інструментом механізму планування та виконання бюджету за

програмно-цільовим методом бюджетування. Під час розроблення бюджетної програми головним розпорядникам бюджетних коштів необхідно чітко усвідомлювати, як вимірювати результати її реалізації. Саме для вимірювання цих результатів застосовується такий специфічний елемент програмно-цільового методу, як результативні показники бюджетних програм. Згідно із затвердженою Мінфіном методологією, результативні показники мають відповідати критеріям реалістичності, суспільної значимості, актуальності [1].

Реалістичність – результативні показники визначаються з урахуванням показників поточного стану та існуючих потреб економіки і суспільства, показників, визначених прогнозними документами щодо економічного та соціального розвитку, з одного боку, та можливостями ресурсної частини державного бюджету – з іншого.

Актуальність – результативні показники узгоджуються з програмними та стратегічними документами, стратегічними цілями головних розпорядників, показниками результату їхньої діяльності в середньостроковому періоді, характеризують найважливіші аспекти очікуваного результату.

Суспільна значимість – результативні показники висвітлюють ефект, який отримують економіка та суспільство завдяки діяльності головного розпорядника, дають можливість оцінити вплив на економічний та соціальний розвиток, ефективність надання державних послуг.

Окрім того, у методології визначено, що результативні показники мають відповідати таким вимогам:

- визначатися на підставі стратегічних цілей головного розпорядника та очікуваних показників результату його діяльності на середньостроковий період з урахуванням фактично досягнутих показників у попередніх бюджетних періодах і виходячи з тенденцій розвитку відповідної галузі економіки (сфери діяльності, регіону) та прогнозу її розвитку на перспективу;

- формулюватися чітко й однозначно, бути зрозумілими та доступними для сприйняття широкими верствами населення;

- висвітлювати кількісні й якісні характеристики результатів, яких планується досягти за відповідний бюджетний період;

- характеризувати виконання кожного завдання бюджетної програми та реалізацію кожного напрямку використання бюджетних коштів;

- об'єктивно й реалістично відображати особливості та специфіку діяльності головного розпорядника, висвітлювати результати його діяльності в галузях (сферах діяльності);

- бути вимірюваними, надавати можливість порівняння за окремими бюджетними періодами, порівняння з аналогічними показниками інших бюджетних установ, мати кількісне вираження в одиницях виміру, які відповідають змісту показника;

- підтверджуватися офіційною державною статистичною, фінансовою та іншою звітністю, даними бухгалтерського, статистичного та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, що є джерелами інформації для визначення результативних показників, або розраховуватися за допомогою математичних дій із показниками таких звітності та обліку.

Однак, незважаючи на наявність методології, більшість бюджетних програм, спрямованих на аграрний напрям, потребує вдосконалення та перегляду резуль-

тативних показників. Детальний аналіз результативних показників дає змогу констатувати:

- практично всі бюджетні програми колишнього Мінагрополітики містили велику кількість результативних показників (станом на квітень 2019 р. та після ліквідації ситуація з даним напрямом майже не змінилася);
- результативні показники бюджетних програм описують виконання не всіх стратегічних завдань, визначених у програмних та стратегічних документах;
- результативні показники не дають можливості оцінити ефективність державних послуг;
- відсутній взаємозв'язок («математична формула») у структурі результативних показників бюджетної програми;
- для результативних показників не встановлено «базовий рівень»;
- результативні показники не відповідають вимогам щодо запровадження гендерно орієнтованого бюджетування.

Кількість результативних показників, представлених Мінагрополітики у бюджетних запитах на 2018–2020 рр., є надмірною. Приклад: бюджетна програма 2801160 «Ліквідація та екологічна реабілітація території впливу гірничих робіт державного підприємства «Солотвинський солерудник» Тячівського району Закарпатської області» налічує 74 результативні показники, які здебільшого є уривками з кошторисної документації замість того, щоб містити показники, які б давали змогу вимірювати прогрес у впровадженні проекту.

Найкраща міжнародна практика показує, що міністерства, відповідальні за аграрний сектор, зазвичай мають значно меншу кількість показників, які тісно пов'язані зі стратегічними цілями міністерства. Значна кількість показників бюджетних програм в українському аграрному секторі є явно надмірною, що практично унеможливило проведення моніторингу та оцінки ефективності використання бюджетних коштів.

Відповідальний ГРК (нині Мінекономіки) має спрямувати зусилля на значне зменшення обсягу показників ефективності, що дасть змогу поліпшити свою позицію у переговорному процесі під час формування бюджету. Немає потреби визначати таку велику кількість результативних показників, буде достатньо лише декількох показників за умови, що вони відповідатимуть критеріям SMART (конкретність, вимірюваність, досяжність, реалістичність, обмеженість у часі) та характеризуватимуть процес запровадження бюджетної програми.

Результативні показники бюджетних програм не містять чіткого посилання на стратегічні пріоритети міністерства чи уряду. Натомість вони здебільшого складаються довільно, часто стають спадщиною минулих політичних ініціатив, які вже не можуть бути пріоритетними. Немає механізму, щоб зрозуміти, якою мірою обґрунтовані певні державні витрати, оскільки відсутній чіткий взаємозв'язок бюджетного та стратегічного планування. Отже, створюється ситуація, коли результативні показники бюджетних програм описують виконання не всіх стратегічних завдань, визначених у програмних та стратегічних документах.

Так, основними стратегічними документами, що визначають напрями розвитку сільського господарства та сільських районів, є:

- Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» (Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015) [7];
- Угода про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» [8];

- Програма діяльності КМУ (схвалена ВРУ 14 квітня 2016 р. № 1099-VIII) [9];

- Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 р. (Розпорядження КМУ від 3 квітня 2017 р. № 275) [10];

- Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. (Розпорядження КМУ від 17 жовтня 2013 р. № 806) [11];

- Концепція розвитку сільських територій (Розпорядження КМУ від 23 вересня 2015 р. № 995) [12];

- Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 рр. (Розпорядження КМУ від 13 вересня 2017 р. № 664) [13];

- Угода про асоціацію з ЄС (Закон України № 1678-VII від 16.09.2014) [14];

- Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 р. (Розпорядження КМУ від 30 грудня 2015 р. № 1437) [15];

- Експортна стратегія України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 рр. (Розпорядження КМУ від 27 грудня 2017 р. № 1017) [16];

- Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017–2021 рр. (Постанова КМУ від 18 жовтня 2017 р. № 980) [17] тощо.

Усі ці документи містять значну кількість цілей та завдань, які є пріоритетними та мають виконуватися в рамках аграрного напрямку ГРК. Водночас детальний аналіз даних та показників бюджетних програм у 2019 р. показав, що неохваченими були стратегічні пріоритети та індикатори їх досягнення за такими напрямками:

- диверсифікація економічної діяльності у сфері сільського господарства;
- розвиток експорту;
- збільшення обсягів виробництва продукції з високою доданою вартістю;
- сприяння міжнародній торгівлі;
- сталий розвиток сільських територій;
- розвиток органічного виробництва;
- технологічне оновлення та розвиток АПК;
- реформа рибальства;
- запобігання зміні клімату та адаптація до неї.

Таким чином, із погляду ефективності розподілу ресурсів (наскільки ресурси узгоджуються із затвердженими політичними пріоритетами уряду) бюджет на сільське господарство та розвиток сільських районів не дає змоги повною мірою продемонструвати виконання та досягнення у реалізації галузевих пріоритетів. Це чітко демонструє відсутність координації та необхідність консолідації процесів стратегічного та бюджетного планування.

Щоб поліпшити цю ситуацію, ГРК слід розглянути можливість групування показників відповідно до стратегічних пріоритетів та забезпечити обов'язкове посилання на документи стратегічного планування в бюджетних програмах. Показники обов'язково мають характеризувати всі пріоритетні цілі та завдання, визначені у стратегічних документах. Окрім того, такий підхід дасть змогу якісно переглянути стратегічні документи та визначити оптимальний перелік пріоритетів, який може бути підтриманий у рамках наявних бюджетних ресурсів.

Проаналізовані у бюджетних програмах показники затрат та продукту в цілому відповідають вимогам наказів Мінфіну від 29 грудня 2002 р. № 1098 «Про паспорти бюджетних програм» [18] та від 10 грудня 2010 р.

№ 1536 «Про результативні показники бюджетної програми» [1]. Показники ефективності та якості не за всіма бюджетними програми відповідають вимогам нормативно-правових актів, а саме: не висвітлюють послаблення негативних чи посилення позитивних тенденцій в економіці, користь для суспільства від реалізації бюджетної програми; ефективність надання державних послуг.

За деякими бюджетними програмами з надання державної підтримки результативні показники не відображають вплив спрямованих сільськогосподарським товаровиробникам бюджетних коштів на розвиток аграрного сектору, отримання економічного та соціального ефекту, у тому числі залежності від обсягів витрачених коштів на держпідтримку та обсягами виробленої продукції. Також показники програм часто мають суто описовий, статистичний чи фінансовий характер. Здебільшого вони вказують на кількість працівників або службових автомобілів, розмір приміщень, кількість зустрічей або відряджень, кількість обробленої кореспонденції тощо. Однак ця інформація не сприяє інформуванню про ефективність державних послуг, наданих у 2018 р. Мінагрополітики. Наприклад, у 2018 р. за бюджетною програмою 2801160 «Ліквідація та екологічна реабілітація території впливу гірничих робіт державного підприємства «Солотвинський солерудник» Тячівського району Закарпатської області»:

- показник затрат – «Загальновиробничі витрати по утриманню об'єктів солерудника під час виконання робіт із ліквідації підприємства у поточному році» – 3 816 800 грн. Цей показник не дає змоги оцінювати ефективність проведених робіт, не містить орієнтирів для бюджету, не має якісного або планового значення;

- показник продукту – «Протяжність діючих підземних ділянок штолень «Тиса», «Східна», «Південна» та технологічно пов'язаних із ними шурфів, на яких виконуються роботи з підтримання їх у робочому стані» – 1,284 тис. м. Цей показник не має відношення до планування діяльності та просто перелічує характеристики підприємства. Це не містить моніторингового елементу;

- показник якості – «Рівень виконання планових робіт по утриманню об'єктів солерудника на час виконання робіт із ліквідації підприємства в поточному році» – 100%. Цей показник не підходить для вимірювання якості роботи, але принаймні дає змогу продемонструвати стан виконання проекту. В ідеалі цей показник повинен містити вимірювання загального та середньострокового прогресу, а не лише посилання на щорічний робочий план;

- показники ефективності повинні бути вимірюваними, належними та адекватно відображати бажані результати, щоб забезпечити суттєве планування та контроль бюджетних видатків, тобто показники ефективності повинні відповідати критеріям SMART.

Важливим недоліком елементів у системі планування результатів роботи ГРК є відсутність методики обчислення математичних формул для результативних показників та її пояснення. Показники, які застосовуються під час формування бюджетних програм, повинні узгоджуватися між собою та давати змогу системно оцінити ефективність використання коштів.

Наприклад, у 2018 р. у бюджетній програмі 2801030 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі через здешевлення кредитів» показник державної підтримки в рамках цієї програми «Загальна компенсація сільськогосподарським виробникам за пільговими кредитами (у гривнях)» указує загальну суму

фінансової компенсації. Вона не надає ніякої інформації щодо встановленої мети, необхідної для ефективної реалізації цієї програми, або щодо того, чи є достатньою ця сума для підвищення конкурентоспроможності фермерів. Без цієї інформації показник непридатний і не дає змоги оцінити ефективність та користь заходів за програмою. Відсутня математична формула, яка б дала змогу перетворити ці дані на показники, що відображають вплив бюджетної програми та показують результати від певних державних витрат.

Саме тому ГРК доцільно розробити систему взаємозв'язку набору результативних показників кожної бюджетної програми («математичну формулу»), яка перетворить існуючі дані на індикатори, що демонструватимуть вплив на галузь від бюджетних програм та використання державних видатків.

Також сьгодні для показників бюджетних програм ГРК існує потреба у встановленні «базового рівня» для кожного показника, де визначається початкове значення індикатора, яке потім може слугувати відправною точкою для порівняння майбутніх цілей. Це дасть змогу оцінити ступінь впливу вкладених ресурсів на сектор.

Це особливо важливо під час вимірювання та оцінки впливу використання ресурсів у середньостроковій перспективі. Також було б доцільним проведення більш детального дослідження результативності бюджетних програм та відповідності їх досягненню мети.

Сьгодні результативні показники бюджетних програм на сільське господарство та сільські райони не містять ознак гендерно орієнтованого бюджетування.

Відповідно до Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 рр. [19], оптимізація бюджетних програм, напрямів використання бюджетних коштів та їх результативних показників має відбуватися на основі стратегічних цілей головних розпорядників бюджетних коштів та видів державних послуг. Система результативних показників має вдосконалюватися для чіткого відображення рівня досягнення стратегічних цілей та користі для отримувачів державних послуг, у тому числі шляхом запровадження гендерно орієнтованого підходу. Мається на увазі гендерний аспект у всіх стадіях бюджетного циклу. Гендерне бюджетування спрямоване на реструктуризацію доходів і витрат так, щоб потреби, інтереси та пріоритети як жінок, так і чоловіків, а також жінок і чоловіків серед різних груп суспільства були однаково враховані в процесі розроблення державних бюджетів та політики. Оскільки жінки та чоловіки виконують різні соціальні ролі, щоденні завдання, стратегічні та практичні потреби, їхні пріоритети можуть відрізнятися. Гендерно чутливий аналіз бюджетів та гендерно чутливий бюджетних процесів дасть змогу врахувати широке коло питань, що стосуються цих розбіжностей, і, таким чином, забезпечує основу для реалізації рівних можливостей і рівності у результатах для жінок і чоловіків та забезпечення його сталого розвитку.

Міністерство фінансів України прийняло «Методичні рекомендації щодо реалізації та використання гендерного реагування до бюджетного процесу» (Наказ № 1 від 02 січня 2019 р.) [20] для всіх основних розпорядників бюджетних коштів. ГРК повинен прагнути розглянути гендерний аспект під час визначення обсягу та якості всіх державних послуг, що надаються в рамках бюджетної програми.

Важливими кроками для аналізу гендерної чутливості бюджету для бюджетних програм на сільське господарство та розвиток сільських районів є:

1. Визначення гендерних питань в аграрному та харчовому секторах: аналіз ситуації.

2. Базова лінія: збір інформації про програми, які потрібно проаналізувати.

3. Проведення гендерного аналізу діяльності.

4. Проведення гендерного аналізу відповідних бюджетних асигнувань.

5. Розроблення цілей та рекомендацій щодо поліпшення гендерної рівності в секторі.

6. Внесення змін у програми та бюджети.

7. Моніторинг та оцінка прогресу.

Зважаючи на вищезазначене, моніторинг та контроль повинні бути невід'ємною частиною процесу планування бюджету, а моніторинг показників результативності повинен допомагати галузевим міністерствам у їх аналізі програмної політики. Міністерства повинні вдосконалити реалізацію стратегії в наступному політичному циклі, а моніторинг має сприяти підзвітності та підвищенню прозорості, розширенню розуміння та демонстрації ступеня досягнення міністерствами заявлених цілей політики та ключових результатів.

Висновки. Безсумнівно, обсяг ВВП, що формується у сільському, лісовому та рибному господарстві, залежить від багатьох чинників, а ефективний розвиток сільського господарства та сільських районів потребує підтримки. Незважаючи на складнощі, перелічені у статті, проведення більш системного підходу до встановлення пріоритетів витрат разом із підвищеною передбачуваністю фінансування має означати, що державна підтримка стане більш ефективним рушієм для сталого розвитку та зростання ВВП.

Не завжди державна підтримка цього сектору має прямий вплив на кінцеве виробництво, тут подекуди має місце ефект відставання, перш ніж збільшення пропозиції фінансування сектору призведе до збільшення ВВП сектору. Це явище може потребувати подальших досліджень щодо зв'язків і причинно-наслідкового ефекту.

Таким чином, для окремих програм Мінагрополітики є доречним застосування гендерно орієнтованого підходу. При цьому може бути використана вищезазначена методологія. Це сприятиме визначенню у відповідних бюджетних документах цілеспрямованості на забезпечення гендерної рівності та дасть змогу враховувати потреби й особливості різних гендерних груп під час планування видатків бюджету.

Список використаних джерел:

1. Про результативні показники бюджетної програми : Наказ Міністерства фінансів України від 10 грудня 2010 р. № 1536 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1353-10#Text> (дата звернення: 01.03.2019).

2. Коваленко Я. Моніторинг та оцінка ефективності бюджетних програм як складові ресурсного циклу ЦООВ. *Ефективність державного управління*. 2016. Вип. 4(49). Ч. 2. С. 336–343.

3. OECD-FAO Agricultural Outlook 2020-2029. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/oecd-fao-agricultural-outlook-2020-2029_1112c23b-en (дата звернення: 03.08.2020).

4. Нів'євський О., Нейтер Р. The New Agricultural Support System in Ukraine: Who Really Benefits?. *VOX Ukraine*. 2018. URL: <https://voxukraine.org/en/the-new-agricultural-support-system-in-ukraine-who-really-benefits/> (дата звернення: 03.08.2020).

5. Деякі питання оптимізації системи центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 2 вересня 2019 р. № 829 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-optimizaciyi-sistem-829> (дата звернення: 03.08.2020).

6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua> (дата звернення: 15.03.2019).

7. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

8. Угода про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» від 27 листопада 2014 р. № 0001001-15 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

9. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України : Постанова Верховної Ради України від 14 квітня 2016 р. № 1099-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1099-19#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

10. Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

11. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

12. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

13. Про схвалення Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 вересня 2017 р. № 664-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

14. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, від 21 березня 2014 р. № 984_011 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011/ed20140321#Text (дата звернення: 17.03.2019).

15. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2022 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. №1437-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

16. Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти») стратегічного розвитку торгівлі на 2017–2021 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

17. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017–2021 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 жовтня 2017 р. № 980 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980-2017-%D0%BF#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

18. Про паспорти бюджетних програм : Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2002 р. № 1098 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-03#Text> (дата звернення: 17.03.2019).

19. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 142-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 18.03.2019).

20. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо впровадження та застосування гендерно орієнтованого підходу в бюджетному процесі : Наказ Міністерства фінансів України від 2 січня 2019 р. № 1 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0001201-19#Text> (дата звернення: 20.03.2019).

References:

1. Pro rezul'tatyvni pokaznyky byudzhetnoyi prohramy: Nakaz # 1536 (vid 10 hrudnya 2010 r.) [About effective indicators of the budgetary program], Ministry of Finance of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1353-10#Text> (accessed 01.03.2019).
2. Kovalenko Ya (2016) Monitoryng ta ocinka efektyvnosti byudzhetnykh program yak skladovi resursnogo cyklu CzOOV [Monitoring and evaluation of the effectiveness of budget programs as components of the resource cycle of CEBs]. *Collection of scientific works "Efficiency of public administration"*, vol. 4, no. 49, p. 2, pp. 336–343.
3. OECD-FAO Agricultural Outlook 2020–2029. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/oecd-fao-agricultural-outlook-2020-2029_1112c23b-en (accessed 03.08.2020).
4. Nivievskiy O., Neiter R. (2018) [The New Agricultural Support System in Ukraine: Who Really Benefits?]. [VOX Ukraine]. Available at: <https://voxukraine.org/en/the-new-agricultural-support-system-in-ukraine-who-really-benefits/> (accessed 03.08.2020).
5. Deyaki pytannya opty'mizatsiyi sy'stemy central'nykh organiv vykonavchoyi vlady: Postanova # 829 (vid 2 veresnya 2019 r.) [Some issues of optimizing the system of central executive bodies Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-optimizatsiyi-sistem-829> (accessed 03.08.2020).
6. Ofitsynnyy sayt Ministerstva ahrarynoyi polityky ta prodovol'stva Ukrayiny [Official site of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine].
7. Pro Stratehiyu staloho rozvytku «Ukrayina – 2020»: Ukaz # 5/2015 (vid 12 sichnya 2015 r.) [About the Strategy of sustainable development "Ukraine – 2020"], President of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text> (accessed 17.03.2019).
8. Uhoda pro Koalitsiyu deputat'skykh fraktsiy «Yevropeys'ka Ukrayina» # 0001001-15 (vid 27 lystopada 2014 r.) [Agreement on the Coalition of European Ukraine parliamentary factions], Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15#Text> (accessed 17.03.2019).
9. Pro Prohramu diyal'nosti Kabinetu Ministriv Ukrayiny: Postanova # 1099-VIII (vid 14 kvitnya 2016 r.) [On the Program of Activities of the Cabinet of Ministers of Ukraine], Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1099-19#Text> (accessed 17.03.2019).
10. Pro zatverdzhennya seredn'ostrokovoho planu priorytetnykh diy Uryadu do 2020 roku ta planu priorytetnykh diy Uryadu na 2017 rik: Rozporyadzhennya # 275-r (vid 3 kvitnya 2017 r.) [On approval of the medium-term plan of priority actions of the Government until 2020 and the plan of priority actions of the Government for 2017], Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-%D1%80#Text> (accessed 17.03.2019).
11. Pro skhvalennya Stratehiyi rozvytku ahrarynoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku: Rozporyadzhennya # 806-r (vid 17 zhovtnya 2013 r.) [On approval of the Strategy for the development of the agricultural sector of the economy until 2020], Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80#Text> (accessed 17.03.2019).
12. Pro skhvalennya Kontseptsiyi rozvytku sil'skykh terytoriy: Rozporyadzhennya # 995-r (vid 23 veresnya 2015 r.) [On approval of the Concept of rural development], Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80#Text> (accessed 17.03.2019).
13. Pro skhvalennya Kontseptsiyi rozvytku fermers'kykh gospodarstv ta sil's'kohospodars'koyi kooperatsiyi na 2018–2020 roky: Rozporyadzhennya # 664-r (vid 13 veresnya 2017 r.) [On approval of the Concept of development of farms and agricultural cooperation for 2018–2020], Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80#Text> (accessed 17.03.2019).
14. Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu, z odniyeyi storony, ta Yevropeys'kym Soyuzom, Yevropeys'kym spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony # 984_011 (vid 21 bereznya 2014 r.) [Association Agreement between Ukraine, of the one part, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other part], Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011/ed20140321#Text (accessed 17.03.2019).
15. Pro skhvalennya Kontseptsiyi Derzhavnomyi tsil'ovoyi prohramy rozvytku ahrarynoho sektoru ekonomiky na period do 2022 roku: Rozporyadzhennya # 1437-r (vid 30 hrudnya 2015 r.) [On approval of the Concept of the State target program of development of the agricultural sector of the economy for the period up to 2022], Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80#Text> (accessed 17.03.2019).
16. Pro skhvalennya Eksportnoyi stratehiyi Ukrayiny («dorozhn'oyi karty» stratehichnoho rozvytku torhivli) na 2017–2021 roky: Rozporyadzhennya # 1017-r (vid 27 hrudnya 2017 r.) [On approval of the Export Strategy of Ukraine ("road map" of strategic trade development) for 2017–2021], Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text> (accessed 17.03.2019).
17. Deyaki pytannya vyznachennya seredn'ostrokovykh priorytetnykh napryamiv innovatsiynoyi diyal'nosti haluzevoho rivnya na 2017–2021 roky: Postanova # 980 (vid 18 zhovtnya 2017 r.) [Some issues of determining the medium-term priority areas of innovation at the industry level for 2017–2021], Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980-2017-%D0%BF#Text> (accessed 17.03.2019).
18. Pro pasporty byudzhetnykh program: Nakaz # 1098 (vid 29 hrudnya 2002 r.) [On passports of budget programs], Ministry of Finance of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-03#Text> (accessed 17.03.2019).
19. Pro skhvalennya Stratehiyi reformuvannya systemy upravlinnya derzhavnymy finansamy na 2017–2020 roky: Rozporyadzhennya # 142-r (vid 8 lyutoho 2017 r.) [On approval of the Strategy for reforming the public financial management system for 2017–2020], Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80#Text> (accessed 18.03.2019).
20. Pro zatverdzhennya Metodychnykh rekomendatsiy shchodo vprovadzhennya ta zastosuvannya henderno oriyentovanoho pidkhodu v byudzhetnomu protsesi Nakaz Ministerstva finansiv Ukrayiny # 1 (vid 2 sichnya 2019 r.) [On approval of Methodological recommendations for the implementation and application of a gender-oriented approach in the budget process], Ministry of Finance of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0001201-19#Text> (accessed 20.03.2019).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.631:657.62

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-18>**Савіцький В. В.**аспірант кафедри обліку і аудиту,
Державний університет «Житомирська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4475-523X>**Savitskyi Vladyslav**

Zhytomyr Polytechnic State University

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СКЛАДНИКІВ АУДИТУ ЯК ВИДУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Аудиторська фірма має сформувати сукупність економічних ресурсів, які дають їй змогу надати якісну аудиторську послугу та виконати всі поставлені завдання як суб'єкта незалежного фінансового контролю. Проаналізувавши праці вітчизняних та зарубіжних учених щодо класифікації економічних ресурсів, зазначено, що існує велика кількість підходів. Їх було розглянуто з позиції формування ресурсів господарської діяльності аудиторської компанії. У процесі дослідження сформовано загальну класифікацію ресурсів підприємства та виділено їх за рівнем важливості на ключові, додаткові та ті, що не використовуються аудиторською фірмою, які визначають якість аудиторської послуги та можливість забезпечення виконання усіх функцій, що покладаються на суб'єкт фінансового контролю. Представлена класифікація ресурсів передбачає такі види: за складом (матеріальні, нематеріальні, фінансові, трудові, природні); за структурою (засоби праці, предмети праці, продукти праці); за джерелами формування (власні, позикові). Визначені ключові ресурси формують економічний потенціал аудиторської фірми. Проте економічний потенціал підприємства залежить не стільки від наявних ресурсів, скільки від їх використання. Ефективність використання економічних ресурсів аудиторською компанією визначає певний рівень економічного потенціалу. У процесі дослідження визначено власне розуміння економічного потенціалу. Ефективність взаємодії із зацікавленими особами формує клієнтський та репутаційний капітали аудиторської фірми. У цьому контексті відбувається багатопрофільний взаємовплив різних чинників, як наслідок, сформовано модель, яка показує місце репутаційного та клієнтського капіталів в управлінні господарською діяльністю аудиторської фірми. Репутаційний та клієнтський капітали аудиторської фірми взаємопов'язані та дають змогу залучити додаткові економічні ресурси. Це, своєю чергою, дає змогу підвищити рівень фінансових результатів господарської діяльності аудиторської фірми та рівень якості аудиторської послуги, у чому зацікавлена більшість учасників економічних відносин. Зазначені види капіталу є новими з позиції структури об'єктів економічного аналізу підприємств, у тому числі аудиторських фірм. У процесі дослідження встановлено, що основними видами діяльності аудиторських фірм є власне аудит за видами та консалтингові послуги, які визначають ефективність діяльності аудиторської фірми.

Ключові слова: аудит, господарська діяльність, аудиторська фірма, аудиторські послуги, консалтинг, економічний потенціал.

IDENTIFICATION OF THE COMPONENTS OF THE AUDIT AS AN ECONOMIC ACTIVITY FOR THE PURPOSES OF ECONOMIC ANALYSIS

The audit firm should develop a set of economic resources that enable it to provide a quality audit service and perform all its tasks as a subject of independent financial control. Analyzing the work of domestic and foreign scientists on the classification of economic resources, the study showed that there are many approaches. They were considered from the point of view of formation of resources of economic activity of the audit company. In the course of the research, a general classification of the company's resources was formed and their importance was allocated to key, additional and those not used by the audit firm, which determine the quality of the audit service and the ability to ensure the performance of all functions assigned to the subject of financial control. The presented classification of resources provides for the following types: by composition (tangible, intangible, financial, labor, natural); by structure (labor, labor, products); by sources of formation (own, borrowed). Identified key resources shape the economic potential of the audit firm. However, the economic potential of the enterprise depends not so much on the available resources but on their use. The efficiency of using economic resources by an audit firm determines a certain level of economic potential. In the course of the research, our own understanding of economic potential was determined. Stakeholder engagement is shaped by the audit firm's client and reputational capital. In this context, there is a multidisciplinary interplay of various factors, as a result of which a model has been formed that shows the place of reputation and client capital in managing the business activity of an audit firm. The audit firm's reputational and client capital are interconnected and allow for additional economic resources. This, in turn, allows to increase the level of financial results of economic activity of the audit firm and the level of quality of the audit service that most participants of economic relations are interested in. These types of capital are new from the point of view of the structure of objects of economic analysis of enterprises, including audit firms. In the course of the research it was found that the main types of activity of audit firms are actually the audit of the types and consulting services that determine the effectiveness of the audit firm.

Keywords: audit, business activity, audit firm, audit services, consulting, economic potential.

JEL classification: M41, M42

Постановка проблеми. Господарська діяльність аудиторської фірми, як, власне, і будь-якого підприємства іншої галузі національної економіки, у тому числі консалтингу, вимагає залучення відповідних економічних ресурсів, від обсягів, складу, якості й ефективності управління якими залежать результативність діяльності суб'єкта аудиторської діяльності та виконання поставлених перед аудитом функцій. Вітчизняна дослідниця В.А. Гросул із цього приводу вказує, що «отримання високих кінцевих результатів, економічне зростання та ефективність розвитку підприємства значною мірою визначаються результативністю використання наявних ресурсів, сукупність яких утворює його ресурсний потенціал. Управління ресурсами як чинниками виробництва – одне з найважливіших завдань управління багатогранною діяльністю підприємства. Будучи основними джерелами і передумовами отримання необхідних благ, ресурси служать вирішенню економічних завдань» [8, с. 236].

Історія аудиту у світі налічує не одне десятиліття, проте якщо розглядати аудиторську діяльність як вид консалтингу, то варто вказати на основні ресурси, які має використовувати аудиторська компанія для реалізації якісної послуги. «У наукових виданнях економічної літератури відсутня єдина обґрунтована класифікація ресурсів виробництва. Більшість досліджень цієї проблеми так чи інакше зачіпає проблему їх складу (ресурсів), адже, з одного боку, певна частина економістів не вносить до загальноприйнятної класифікації складників ресурсів виробництва жодних змін, з іншого – ринкові засади господарювання вимагають деяких коректив у структурі і складі організаційно-економічних ресурсів» [34].

Аналіз останніх досліджень і публікації. Аналізуючи праці попередників, варто наголосити, що в окремих дослідженнях із розвитку аудиту в Україні піднімалися питання вимог до діяльності суб'єктів аудиторської діяльності, що дає змогу ідентифікувати властивості аудиту як виду бізнесу. Зокрема, дане питання розкривали: О.Р. Антонюк, В.П. Бондар, Н.М. Прокуріна, О.А. Петрик, О.Ю. Редько, К.І. Редченко, В.І. Рудницький, В.В. Рядська, Б.Ф. Усач, Н.С. Шалімова, Т.О. Каменська та ін. Розвиток економічного аналізу господарської діяльності підприємств різних галузей національної економіки, у тому числі консалтингу, розкривався у працях О.В. Олійник, О.М. Галенко, О.А. Зоріної, Т.М. Ковальчук, І.Д. Лазаришиної, В.К. Савчука, С.В. Мниха, Л.О. Примостка, І.М. Парасій-Вергуненко.

Мета статті полягає в ідентифікації складників аудиту як виду господарської діяльності для цілей економічного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи праці вітчизняних та зарубіжних учених (А.Н. Азріліян [3, с. 852], І.Г. Бережної, В.Н. Маргелов, Г.А. Петров, В.І. Семенов, М.І. Беляев [1], І. Бернар, Ж.-К. Коллі [2], А.Б. Борисов [4], Б.В. Прикін, Т.Б. Прикіна, Н.Д. Еріашвілі, С.В. Захаров [29], А.І. Бутук [5], І. Вовк [6], С.М. Гончаров, Н.Б. Кушнір [7], А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [9], А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко [10], В.Г. Золотогоров [11], А. Зуб [12], Н.М. Зубко [13], В.М. Ковальчук [15], В. Коноплицький, Г. Філіна [16], В.А. Коноплінська, Г.І. Філіна [17], Я.С. Ларіна, С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Юрій [24], І.В. Ліпсіц [19], Л.І. Лопатніков [20], Ю.П. Май-

даневич [21], С.О. Микитюк [23], С.В. Мочерний [25], С.І. Ожегов, Н.Ю. Шведова [26], В.В. Острошенко [27], В.П. Пантелеев, О.С. Сніжко [28], Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Є.Б. Стародубцева [30], І.І. Санжаревський [31], О. Сліпушко [32], Дж. Харінгтон [33], М.Н. Чепурін, Є.А. Кисельова [18], Н.Ю. Шведова [35], Maigorzata Stanek, Katarzyna Kieljan [36]), можна сформулювати загальну класифікацію ресурсів підприємства та виділити їх за рівнем важливості на ключові, додаткові та ті, що не використовуються аудиторською фірмою, які визначають якість аудиторської послуги та можливість забезпечення виконання усіх функцій, що покладаються як до суб'єкту фінансового контролю (табл. 1).

Формування вказаних ресурсів відбувається як за рахунок власних джерел (власний капітал), так і за рахунок залучених джерел (довгострокові та короткострокові зобов'язання). Залежно від поєднання складників економічних ресурсів аудиторських фірм та джерел їх формування визначають основні напрями економічного аналізу, а саме економічний потенціал, складниками якого є: фінансовий потенціал, кадровий потенціал, матеріальний потенціал. Від ефективності використання ресурсних потенціалів аудиторської фірми залежать такі види капіталу, як клієнтський та репутаційний капітали.

Ефективність використання ресурсів у контексті управління економічним потенціалом аудиторської фірми.

«Кожне підприємство як складна економічна система володіє потенціалом, який можна сформулювати, проаналізувати, оцінити та управляти ним. Тепер, в умовах затяжної кризи, нестабільного зовнішнього середовища, змінного законодавства, зокрема податкового, необхідно вміло використовувати потенціал підприємства як із метою збереження своїх позицій на ринку, так і для розвитку в майбутньому» [14, с. 64]. Саме економічний аналіз має оцінити рівень потенціалу. Сьогодні економічний потенціал підприємства як об'єкт економічного аналізу та управління у цілому набуває все більшої актуальності, адже саме оцінка економічного потенціалу передбачає не лише оцінку результативності діяльності аудиторської компанії, а й оцінку залучених ресурсів, а зважаючи на двосторонній прояв аудиторської діяльності в суспільстві та для зацікавлених осіб, економічний потенціал є ключовим об'єктом.

«Економічну категорію «потенціал» у широкому вжитку почали використовувати у кінці 70-х – на початку 80-х років ХХ століття. У наукових працях наводиться широкий спектр його характеристик: економічний, науково-технічний, виробничий, трудовий, природно-ресурсний, інвестиційний. Останнім часом дедалі частіше зустрічаються такі поняття, як «підприємницький потенціал», «інтелектуальний», «фінансовий», «інноваційний», «креативний», «організаційно-управлінський», «еколого-економічний тощо» [22].

У нашому дослідженні ми використовуватимемо поняття «економічний потенціал», під яким будемо розуміти сукупність економічних ресурсів аудиторської фірми та можливість їх ефективного використання для забезпечення досягнення основної мети як господарської діяльності аудиторської фірми, так і як форми незалежного фінансового контролю.

Таблиця 1

Місце ресурсів аудиторської компанії у загальній класифікації економічних ресурсів підприємства

Класифікаційна ознака	Вид ресурсів	Значення ресурсу для аудиторської фірми	Характеристика використання аудиторською фірмою
1	2	3	4
<i>за складом</i>	<i>матеріальні</i>	додаткові	Матеріальні ресурси становлять незначну частку економічних ресурсів, що використовуються аудиторською фірмою. Більшою мірою зазначені ресурси пов'язані із забезпеченням аудиторських процедур (офіс, комп'ютерна техніка, засоби зв'язку, транспортні засоби, канцелярські товари та інші)
	<i>нематеріальні</i>	ключові	Нематеріальні активи пов'язані з використанням програмного забезпечення в ході аудиту фінансової звітності та супутніх аудиторських послуг, а також забезпечення кібербезпеки. Залежно від специфіки діяльності аудиторської фірми (галузі діяльності ключових клієнтів) здійснюється відбір програмного забезпечення
	<i>фінансові</i>	ключові	Фінансові ресурси є ключовим видом економічних ресурсів аудиторської фірми, який пов'язаний із фінансовим забезпеченням господарської діяльності. Собівартість аудиторських послуг є недешевою, адже пов'язана з виростанням праці висококваліфікованих працівників – аудиторів. Окрім того, вагомі фінансові ресурси використовуються для підвищення кваліфікації та програмного забезпечення господарської діяльності
	<i>трудові</i>	ключові	Трудові ресурси є найголовнішим ресурсом аудиторської фірми, щодо якого висувається більшість вимог вітчизняного та міжнародного законодавства, що регулює аудит та аудиторську діяльність
	<i>природні</i>	не використовуються	Природні ресурси не властиві бізнесу у сфері аудиторської діяльності
<i>за структурою</i>	<i>засоби праці</i>	ключові/додаткові	До даних видів ресурсів належать матеріальні та нематеріальні ресурси аудиторської компанії, використання яких є довгостроковим. У частинні нематеріальних ресурсів вони є ключовими, а матеріальних – додатковими
	<i>предмети праці</i>	додаткові	Матеріальні ресурси аудиторської фірми, що використовуються менше одного року
	<i>продукти праці</i>	ключові	Продуктом праці господарської діяльності аудиторської фірми є: аудиторська послуга за видами (ініціативний аудит, обов'язковий аудит та обов'язковий аудит фінансової звітності суспільно значимих підприємств) та консалтингові послуги
<i>за джерелами формування</i>	<i>власні</i>	ключові	Джерела формування ресурсів є важливими в частинні оцінки фінансового потенціалу аудиторської фірми
	<i>позикові</i>	ключові	

Залежність ефективності господарської діяльності аудиторської фірми від клієнтського та репутаційного капіталів.

Велике значення для підвищення рівня економічного потенціалу аудиторської фірми та її місця на ринку аудиторських та консалтингових послуг, а також на ринках цінних паперів є взаємодія із зацікавленими сторонами. Ефективність взаємодії із зацікавленими особами формує клієнтський та репутаційний капітали аудиторської фірми [37–39]. Цьому контексті відбувається багатопрофільний взаємовплив різних чинників, що можна представити у формі такої моделі (рис. 1).

Особливістю зазначених видів капіталу є те, що вони залежать від усіх наявних економічних ресурсів та ефективності їх використання в аудиторській діяльності. Репутаційний та клієнтський капітали залежать від рівня взаємодії із зацікавленими сторонами. Своєю чергою, зацікавлені сторони мають такі інтереси, як матеріальний (фінансовий), суспільний та змішаний. Проте всі вони залежать від ефективності діяльності суб'єкта аудиторської діяльності, яка проявляється в

таких формах: ефективність як суб'єкта господарювання та ефективність як суб'єкта фінансового контролю. Особливості інтересів та взаємодії зацікавлених сторін буде представлено в подальших дослідженнях.

Процес реалізації аудиторської та суміжних послуг аудиторською фірмою і результативність діяльності аудиторських фірм.

Основними видами діяльності аудиторських фірм є власне аудит за видами (ініціативний аудит, обов'язковий аудит фінансової звітності та обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що є суспільно значимими) та консалтингові послуги. Усі зазначені види послуг визначають ефективність діяльності аудиторської фірми. Дамо характеристику кожному із зазначених вище видів ефективності суб'єкта аудиторської діяльності:

– ефективність суб'єкта аудиторської діяльності як суб'єкта господарської діяльності. Результативним показником ефективності діяльності аудиторської фірми як суб'єкта господарювання є фінансові результати та примноження вартості бізнесу [40]. Це, своєю чергою, дає змогу залучити більші обсяги різних видів

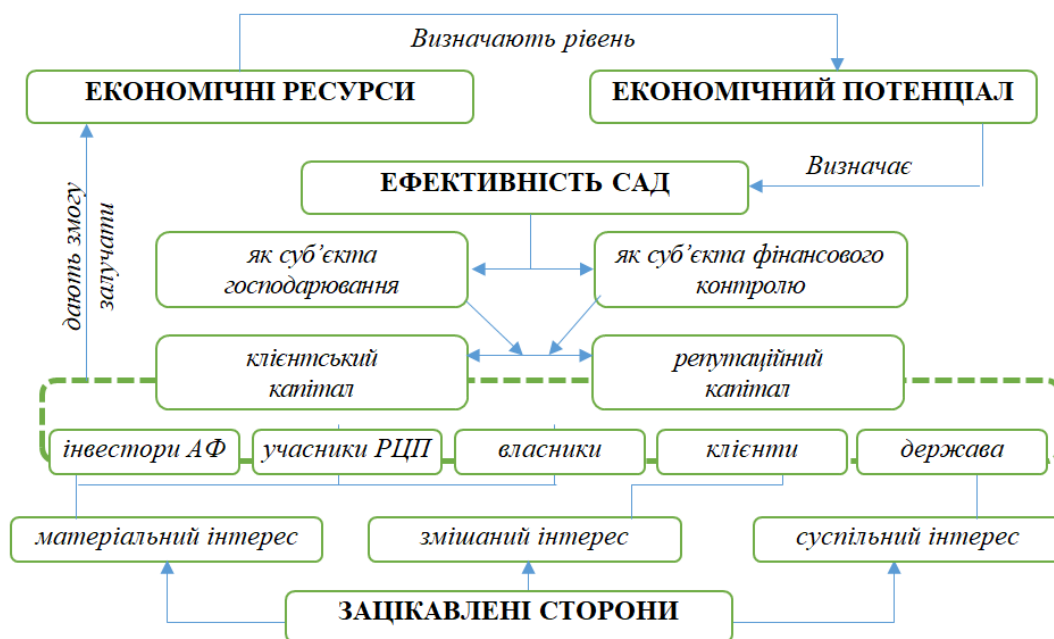


Рис. 1. Місце репутаційного та клієнтського капіталів в управлінні господарською діяльністю аудиторської фірми

економічних ресурсів, у тому числі фінансових. Залучення додаткових економічних ресурсів аудиторською фірмою дає змогу підвищити якість аудиторської послуги, а це, своєю чергою, дає змогу підвищити репутацію аудиторської фірми серед клієнтів, держави, учасників ринку цінних паперів та потенційних інвесторів. Це, відповідно, дасть змогу підвищити вартість клієнтського та репутаційного капіталів;

– ефективність суб'єкта аудиторської діяльності як суб'єкта незалежного фінансового контролю. У цьому разі – виконання основних функцій аудиту як суспільного незалежного фінансового контролю над діяльністю компаній [41]. Якість аудиторської послуги і, власне, якість аудиту фінансової звітності в даному разі має пряму залежність. В ефективності діяльності аудиторської фірми як суб'єкта незалежного фінансового контролю зацікавлені передусім учасники ринку цінних паперів, клієнти та держава. Це дає змогу виконувати всі поставлені завдання перед незалежним аудитором, що вказує на його суспільне значення в розвитку соціально-економічних відносин.

Відповідно до зазначеного, ефективність суб'єкта аудиторської діяльності знаходиться на перетині

інтересів зацікавлених осіб, які групуємо за такими напрямками, як матеріальні (фінансові), суспільні та змішані. Так, господарська діяльність аудиторської фірми дає змогу задовольнити всі інтереси таким учасникам, як інвестори аудиторської фірми, учасники ринку цінних паперів, власники аудиторської фірми, клієнти – замовники аудиторської послуги (ініціативний аудит, обов'язковий аудит фінансової звітності та обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що є суспільно значимими), держава, суспільство, працівники аудиторської фірми.

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного дослідження нами обґрунтовано сучасний стан розвитку суб'єктів аудиторської діяльності та встановлено властивості господарської діяльності аудиторської фірми. Установлено, що кількість суб'єктів аудиторської діяльності значно зменшується, зокрема на даному етапі розвитку аудиторського бізнесу спостерігається тенденція до укрупнення аудиторських фірм. Така тенденція обґрунтована нами з позиції збільшення вимог до аудиторських фірм та потребою залучення більших обсягів економічних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания : учебник / И.Г. Бережной и др. ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Экономика, 1980. 296 с.
2. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология : в 2-х т. Т. II / пер. с фр. Москва : Междунар. отношения, 1997. 760 с.
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна ; 4-е изд., доп. и перераб. Москва : Институт новой экономики, 1999. 1248 с.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Москва : Книжный мир, 1999. 895 с.
5. Бутук А.И. Экономическая теория : учебное пособие. Киев : Викар, 2000. 644 с.
6. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2011. Вип. 1(4). URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vippp.pdf> (дата звернення: 12.01.2020).
7. Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста. Київ : Центр навч. літ., 2009. 264 с.
8. Гросул В.А. Ресурси підприємства: теоретичне осмислення сутності. *Бізнес Інформ*. 2013. № 7. С. 236–242.
9. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ : Знання, 2007. 1072 с.
10. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник ; 2-е вид., випр. і доп. Львів : Центр Європи, 1997. 576 с.

11. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. Минск : Полымя, 1997. 571 с.
12. Зуб А. Стратегический менеджмент: глоссарий по книге. 2002. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/641/word/%D0%E5%F1%F3%F0%F1%FB> (дата звернення: 12.01.2020).
13. Зубко Н.М. Экономическая теория. Минск : АПИ, 1998. 311 с.
14. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11340/1/11.pdf> (дата звернення: 12.01.2020).
15. Ковальчук В.М. Загальна теорія економіки : навчальний посібник. Тернопіль : Астон, 1998. 368 с.
16. Коноплицький В., Філіна Г. Це – бізнес: тлумачний словник економічних термінів. Київ : Альтерпрес, 1996. 448 с.
17. Коноплицька В.А., Філіна Г.І. Економічний словник: тлумачно-термінологічний. Київ : КНТ, 2007. 580 с.
18. Курс економічної теорії : учебник ; изд. 4-е, доп. и перераб. Киров : АСА, 2001. 752 с.
19. Липсиц И.В. Экономика без тайн. Москва : Дело ЛТД, 1993. 352 с.
20. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки ; 5-е изд., перераб. и доп. Москва : Дело, 2003. 520 с.
21. Майданевич Ю.П. Визначення активів підприємства та їх класифікація. *Вісник ЖІТІ*. 2002. № 20. С. 166–169.
22. Маслак О.І., Квятковська Л.А., Безручко О.О. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9. С. 36–46.
23. Микитюк С.О. Витоки наукових основ ресурсного підходу. *Педагогіка, психологія та методико-педагогічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2010. № 2. С. 83–88.
24. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1 / С.В. Мочерний та ін. Львів : Світ, 2005. 616 с.
25. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2. Київ : Академія, 2001. 848 с.
26. Ожегов С.И. Словарь русского языка: ок. 5700 слов / под. ред. Н.Ю. Шведовой ; 28-е изд., стереотип. Москва : Рус. яз., 1988. 750 с.
27. Острошенко В.В. Краткий словарь основных лесоводственно-экономических терминов. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/79/word/%D0%E5%F1%F3%F0%F1%FB> (дата звернення: 12.01.2020).
28. Пантелеев В.П., Сніжко О.С. Словник бухгалтера та аудитора. Київ : Інформ.-аналіт. Агентство, 2009. 239 с.
29. Микроэкономика в таблицах и графиках : учебник для вузов / Б.В. Прыкин и др. Москва : Финансы, ЮНИТИ, 1999. 503 с.
30. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь ; 5-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2006. 495 с.
31. Санжаревский И.И. Политическая наука : словарь-справочник. 2010. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/2439/Ресурсы> (дата звернення: 12.01.2020).
32. Сліпущко О. Політичний і фінансово-економічний словник. Серія «Сучасні словники України». Київ : Криниця, 1999. 389 с.
33. Харингтон Дж. Совершенство управления ресурсами / пер. с англ. А.Л. Раскина, В.В. Шахлевича ; под науч. ред. В.В. Брагина. Москва : Стандарты и качество, 2008. 352 с.
34. Хрупович С. Теоретичні підходи до складу та класифікації ресурсів виробництва. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 2(35). С. 110–114.
35. Шведова Н.Ю. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов ; 20-е изд., стереотип. Москва : Рус. яз., 1989. 750 с.
36. Stanek M., Kieljan K. Encyklopedia zarzadzania. URL: <http://mfiles.pl/pl/index.php/Zasyb> (дата звернення: 12.01.2020).
37. Social capital measurement based on “The value explorer” method / V. Ievdokymov et al. *Management Science Letters*. 2020. № 10(6). P. 1161–1168. DOI : 10.5267/j.msl.2019.12.002.
38. The effect of cooperation between universities and stakeholders: Evidence from Ukraine / I. Popadynets et al. *International Journal of Data and Network Science*. 2020. № 4(2). P. 199–212. DOI: 10.5267/j.ijdns.2020.1.001
39. Тарасова Т.О., Черчата А.О., Ставерська Т.О. Обліково-аналітичне забезпечення ризик-менеджменту в умовах сталого розвитку підприємства. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості»*. 2010. № 2(20). P. 142–153. URL: [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2019-2\(20\)-142-153](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2019-2(20)-142-153)
40. A methodology for analysis and assessment of business processes of Ukrainian enterprises / A. Cherchata et al. *Management Science Letters*. 2020. № 10(3). P. 631–640. DOI: 10.5267/j.msl.2019.9.016
41. Тарасова Т.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком підприємств торгівлі : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09. Харків, 2017. 492 с.

References:

1. Berezhnuy, I.G., Margelov, V.N., Petrov, G.A., Semenov, V.I., Belyaev, M.I. (1980) *Organizatsiya proizvodstva i obsluzhivaniya na predpriyatiyakh obshchestvennogo pitaniya* [Organization of production and service at public catering facilities]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
2. Bernar, I., Kolli, Zh.-K. (1997) *Tolkovyy ekonomicheskyy i finansovyy slovar': frantsuzskaya, russkaya, angliyskaya, nemetskaya, ispanskaya terminologiya*. [Explanatory Economic and Financial Dictionary: French, Russian, English, German, Spanish terminology]. Moscow: Mezhdunar. otnosheniya. (in Russian)
3. Azriliyan, A.N. (1999) *Bol'shoy ekonomicheskyy slovar'* [Big economic dictionary]. Moscow: Institut novoy ekonomiki. (in Russian)
4. Borisov, A.B. (1999) *Bol'shoy ekonomicheskyy slovar'* [Big economic dictionary]. Moscow: Knizhnyy mir. (in Russian)
5. Butuk, A.I. (2000) *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Kyev: Vikar. (in Russian)
6. Vovk, I. (2011) Klyasifikatsiya resursiv pidpryemstva. Suchasni pidhody [Classification of enterprise resources. Modern approaches]. *Social'no-ekonomichni problemy i derzhava*, no. 1(4). Available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vipppsp.pdf> (accessed 12 January 2020).
7. Goncharov, S.M., Kushnir, N.B. (2009) *Tlumachnyy slovnyk ekonomista* [The economist's explanatory dictionary]. Kyiv: Centr navch. lit. (in Ukrainian)
8. Grosul, V.A. (2013) *Resursy pidpryemstva: teoretychne osmyslennja sutnosti* [Enterprise Resources: Theoretical Understanding of the Essence]. *Biznes Inform*, no. 7, pp. 236–242.
9. Zagorodnij, A.G., Voznjuk, G.L. (2007) *Finansovo-ekonomichnyy slovnyk* [Financial and Economic Dictionary]. Kyiv: Znannja. (in Ukrainian)

10. Zagorodnij, A.G., Voznjuk, G.L., Smovzhenko, T.S. (1997) *Finansovyj slovnyk* [Financial dictionary]. L'viv: "Centr Jevropy". (in Ukrainian)
11. Zolotogorov, V.G. (1997) *Entsiklopedicheskiy slovar' po ekonomike* [Encyclopedic Dictionary of Economics]. Minsk: Polymya. (in Russian)
12. Zub, A. (2002) *Strategicheskij menedzhment: glossarij po knige* [Strategic Management: A Glossary for the Book]. Available at: <http://www.vocable.ru/dictionary/641/word/%D0%E5%F1%F3%F0%F1%FB> (accessed 12 January 2020). (in Russian)
13. Zubko, N.M. (1998) *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Minsk: "NTTs API". (in Russian)
14. Koval', L.V. *Ekonomichnyj potencial pidpryjemstva: sutnist' ta struktura* [Economic potential of the enterprise: essence and structure]. Available at: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11340/1/11.pdf> (accessed 12 January 2020).
15. Koval'chuk, V.M. (1998) *Zagal'na teoriya ekonomiky* [General theory of economics]. Ternopil: TANG "Aston". (in Ukrainian)
16. Konoplyc'kyj, V., Filina, G. (1996) *Ce – biznes: tлумachnyj slovnyk ekonomichnyh terminiv* [It is business: an explanatory dictionary of economic terms]. Kyiv: MSP "Al'terpres". (in Ukrainian)
17. Konoplyns'ka, V.A., Filina, G.I. (2007) *Ekonomichnyj slovnyk: tлумachno-terminologichnyj* [Economic Dictionary: terminological and explanatory]. Kyiv: KNT. (in Ukrainian)
18. *Kurs ekonomicheskoy teorii* (2001) [Economic Theory Course]. Kirov: "ASA". (in Russian)
19. Lipsits, I.V. (1993) *Ekonomika bez tajn* [Economics without secrets]. Moscow: "Delo LTD". (in Russian)
20. Lopatnikov, L.I. (2003) *Ekonomiko-matematicheskij slovar': slovar' sovremennoy ekonomicheskoy nauki* [Economics and Mathematics Dictionary: Dictionary of Modern Economics]. Moscow: Delo. (in Russian)
21. Majdanevych, Ju.P. (2002) Vyznachennja aktyviv pidpryjemstva ta i'h klasyfikacija [Definition of assets of the enterprise and their classification]. *Visnyk ZhITI*, no. 20, pp. 166–169.
22. Maslak, O.I., Kvjatkovs'ka, L.A., Bezruchko, O.O. (2012) Osoblyvosti formuvannja ekonomichnogo potencialu pidpryjemstva v umovah cyklichnyh kolyvan' [Features of formation of economic potential of the enterprise in the conditions of cyclic fluctuations]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, no. 9, pp. 36–46.
23. Mykytjuk, C.O. (2010) Vytoky naukovyh osnov resursnogo pidhodu [The origins of the scientific foundations of the resource approach]. *Pedagogika, psihologija ta metodyko-pedagogichni problemy fizychnogo vyhovannja i sportu*, no. 2, pp. 83–88.
24. Mochernyj, S.V., Larina, Ja.S., Ustenko, O.A., Jurij, S.I. (2005) *Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk* [Economic Encyclopedic Dictionary]. L'viv: Svit. (in Ukrainian)
25. Mochernyj, S.V. (2001) *Ekonomichna encyklopedija* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Vydavnychij centr "Akademija". (in Ukrainian)
26. Ozhegov, S.I. (1988) *Slovar' russkogo yazyka: Ok. 5700 slov* [Dictionary of the Russian language: approx. 5700 words]. Moscow: Russ.yaz. (in Russian)
27. Ostroschenko, V.V. *Kratkiy slovar' osnovnykh lesovodstvenno-ekonomicheskikh terminov* [A Brief Dictionary of Basic Forestry and Economic Terms]. Available at: <http://www.vocable.ru/dictionary/79/word/%D0%E5%F1%F3%F0%F1%FB> (accessed 12 January 2020). (in Russian)
28. Panteljejev, V.P., Snizhko, O.S. (2009) *Slovnnyk buhgaltera ta audytora* [Accountant and Auditor Dictionary]. Kyiv: DP "Inform.-analit. agentstvo". (in Ukrainian)
29. Prykin, B.V., Prykina, T.B., Eriashvili, N.D., Zakharov, S.V. (1999) *Mikroekonomika v tablitsakh i grafikakh* [Microeconomics in tables and graphs]. Moscow: Finansy, YuNITI. (in Russian)
30. Rayzberg, B.A., Lozovskiy, L.Sh., Starodubtseva, E.B. (2006) *Sovremennyy ekonomicheskij slovar'* [Modern economic dictionary]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
31. Sanzharevskiy, I.I. (2010) *Politicheskaya nauka: Slovar'-spravochnik* [Political Science: Dictionary Dictionary]. Available at: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/2439/Resursy> (accessed 12 January 2020). (in Russian)
32. Slipushko, O. (1999) *Politychnyj i finansovo-ekonomichnyj slovnyk* [Political and financial-economic dictionary]. Serija "Suchasni slovnyky Ukrai'ny". Kyiv: Vydavnytstvo "Krynycja". (in Ukrainian)
33. Kharington, Dzh. (2008) *Sovershenstvo upravleniya resursami* [Resource Management Excellence]. Moscow: RIA «Standarty i kachestvo». (in Russian)
34. Hrupovych, S. (2012) *Teoretychni pidhody do skladu ta klasyfikacii' resursiv vyrobnyctva* [Theoretical approaches to the composition and classification of production resources]. *Galyc'kyj ekonomichnyj visnyk*, no. 2(35), pp. 110–114.
35. Shvedova, N.Yu. (1989) *Slovar' russkogo yazyka: Ok. 57000 slov* [Dictionary of the Russian language: approx. 57000 words]. Moscow: Rus. yaz. (in Russian)
36. Stanek, M., Kieljan, K. *Encyklopedia zarzdzania*. Available at: <http://mfiles.pl/pl/index.php/Zasub> (accessed 12 January 2020).
37. Ievdokymov, V., Lehenchuk, S., Zakharov, D., Andrusiv, U., Usatenko, O & Kovalenko, L. (2020) Social capital measurement based on "The value explorer" method. *Management Science Letters*, 10(6), 1161–1168. doi: 10.5267/j.msl.2019.12.002
38. Popadynets, I., Andrusiv, U., Shtohryn, M & Galtsova, O. (2020). The effect of cooperation between universities and stakeholders: Evidence from Ukraine. *International Journal of Data and Network Science*, 4(2), 199–212. doi: 10.5267/j.ijdns.2020.1.001
39. Tarasova, T. O., Cherchata, A. O., Staverska, T. O. (2019). Oblikovo-analitychne zabezpechennia ryzyk-menedzhmentu v umovakh staloho rozvytku pidpryjemstva [Accounting-analytical provision of risk-management in the sustainable development of companies]. *Naukovyi visnyk Ivano-Frankivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu nafty i hazu*, 2(20), 142–153. [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2019-2\(20\)-142-153](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2019-2(20)-142-153)
40. Cherchata, A., Popovychenko, I., Andrusiv, U., Simkiv, L., Kliukha, O & Horai, O. (2020) A methodology for analysis and assessment of business processes of Ukrainian enterprises. *Management Science Letters*, 10(3), 631–640. doi: 10.5267/j.msl.2019.9.016
41. Tarasova, T.O. (2017) *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia stalym rozvytkom pidpryjemstv torhivli* [Accounting and analytical providing of managing sustainable development of trade enterprises]: (Doctors dissertations). Kharkiv.

УДК 339.9

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/158-19>**Акименко О. Ю.**кандидат економічних наук, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0323-5978>**Akyumenko Olena**

Chernihiv National Technological University

ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті доведено необхідність застосування принципів реалізації організаційно-економічного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва та узагальнено основні наукові погляди щодо визначення сутності зовнішньоекономічної діяльності, під якою пропонується розуміти діяльність, орієнтовану на довгострокове співробітництво учасників зовнішньоекономічної діяльності (держави на всіх рівнях управління, суб'єктів господарювання, міжнародних організацій, громадськості, засобів масової інформації тощо) та організацію взаємовигідного співробітництва з іншими країнами для досягнення соціально-економічного зростання в умовах глобалізації, інтернаціоналізації та цифровізації. Розглянуто принципи реалізації організаційно-економічного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності та запропоновано власні, серед яких: структуралістичність; онтологічна алгоритмічність; колегіальна компліментарність; ідентично-консюмерський принцип.

Ключові слова: принципи, промислове виробництво, зовнішньоекономічна діяльність, організаційно-економічний механізм, регулювання.

PRINCIPLES OF IMPLEMENTATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL PRODUCTION

The article proves the need to apply the principles of organizational and economic mechanism of regulation of foreign economic activity of industrial production and summarizes the main scientific views on defining the essence of foreign economic activity and presents their set of information-globalization, communication-motivational and institutional-organizational approaches. It is proved that the information-globalization approach to the study of foreign economic activity is based on a set of guidelines for the international division of labor, globalization of world economic relations and priorities and norms of behavior of participants in world economic activity. According to the communication-motivational approach, the purposeful communication interaction of all participants in the process of foreign economic activity is ensured, the focus of which is aimed at achieving the strategic goals of the country. Foreign economic activity according to the institutional and organizational approach is one aspect of foreign economic relations and a certain system of economic and production activities of economic entities with the inclusion of organizational and commercial tasks. The author's definition of the term "foreign economic activity" is given, which is proposed to mean activity focused on long-term cooperation of participants in foreign economic activity (state at all levels of government, business entities, international organizations, public, media, etc.) and organization of mutually beneficial cooperation with others. countries to achieve socio-economic growth in the context of globalization, internationalization and digitalization. The principles of realization of the organizational and economic mechanism of regulation of foreign economic activity are considered and own, among which: structuralism; ontological algorithmicity; collegial complementarity; identical-consumer principle. A schematic interpretation of the organizational and economic mechanism of development of foreign economic activity of economic entities is given. The author's definition of the term "organizational and economic mechanism" is given, which is proposed to mean a flexible system of interrelated goals, resources, market conditions, components of organizational and economic content, management principles and design methods adapted to changes in the external environment, development, implementation of the program of development of foreign economic activity of industrial production.

Keywords: principles, industrial production, foreign economic activity, organizational and economic mechanism, regulation

JEL classification: F02, F15

Постановка проблеми. Структурні зміни в розвитку національних економік країн світу, спричинені процесами глобалізації зовнішньоекономічних відносин суб'єктів господарювання визначили стратегічні орієнтири економічного піднесення на основі побудови організаційно-економічного механізму регулювання та забезпечення ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД), як на рівні світової, так і національної економік.

Безумовно, результативність функціонування наявних моделей зовнішньоекономічних відносин залежить від ефективності механізмів регулювання як нормативно-правового, кадрового, ресурсного, так і організаційно-економічного спрямування. Тому, необхідним науково-методичним завданням вважаємо саме розробку ефективного організаційно-економічного механізму регулювання ЗЕД, здатного нівелювати проблеми, пов'язані із нарощуванням всіх видів ресур-

сів забезпечення ЗЕД промислового виробництва, що призведе до посилення позицій вітчизняних промислових товаровиробників на міжнародних ринках та створення умов для сталого економічного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення проблем сучасної ЗЕД та формування механізму її регулювання здійснювалося багатьма вітчизняними науковцями, серед них: І. Амоша, І. Бураковський, А. Гальчинський, О. Гребельник, В. Геєць, Ю. Козак, А. Кредісов, А. Крисоватий, Ю. Макогон, О. Онищенко, Ю. Орловська, Є. Савельєв, В. Сіденко, В. Суторміна та ін. В полі зору вчених знаходяться питання загальної зовнішньоекономічної політики держави, державного регулювання ЗЕД, аналізу зовнішньоторговельної політики. Однак, незважаючи на високий рівень наукових доробок в частині формування системи регулювання ЗЕД, поглибленого вивчення потребує синергія взаємопов'язаних принципів регулювання ЗЕД. Завдяки використанню принципів регулювання ЗЕД можливе досягнення об'єднання прямого законодавчого регулювання експортної та імпоротної діяльності господарюючих суб'єктів з економічними важелями (податками, ставками мита, декларуванням товарів, обов'язковою реалізацією частки валюти і ін.) та захист і покращення структури внутрішнього ринку [1]. Зважаючи на недостатню наявність в науковій літературі дослідження виявленої проблематики загалом та в прикладному аспекті до ЗЕД промислового виробництва, та з урахуванням першочерговості вирішення проблем, пов'язаних з підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що сприяє як вільному руху капіталів, так і суттєвому поштовху розвитку вітчизняної економіки, вважаємо за необхідне поглибити наукові розвідки цих питань.

Формулювання цілей статті. Мета цього дослідження полягає у спробі теоретичного узагальнення, систематизації та обґрунтуванні принципів реалізації організаційно-економічного механізму розвитку ЗЕД промислового виробництва.

Вклад основного матеріалу дослідження. ЗЕД за своєю економічною суттю, як діяльність побудована на взаємовідносинах між суб'єктами господарювання України та іноземних держав, що має місце як на території України, так і за її межами, виступає одним з головних елементів співробітництва держав у сфері міжнародних економічних відносин, вагомим чинником зростання національної економіки та сприяє включенню економік окремих країн у систему світового господарства та міжнародного поділу праці.

У вітчизняній практиці активне застосування поняття ЗЕД датоване періодом 1986–1987 рр., що був ознаменований початком проведення зовнішньоекономічних реформ, спрямованість яких була направлена на децентралізацію державної зовнішньої торгівлі та перехід від системи міжурядових зовнішньоекономічних зв'язків до суверенного здійснення зазначеної діяльності суб'єктами господарювання – виробниками експортної продукції. І саме перспективність зовнішньоекономічної політики України та її вагома роль у трансформації економіки держави, яка покладена в основу державної економічної політики, змотивували органи державної влади до розширення міжнародної

співпраці України з державами членами ЄС, урядами ключових торговельних партнерів України, а також міжнародними організаціями.

Узагальнюючи різні погляди науковців на підходи щодо дослідження ЗЕД та припускаючи можливість реалізації ЗЕД на більш високих рівнях, ніж суб'єктів господарювання, вважаємо доцільним представити основні наукові погляди щодо визначення сутності ЗЕД сукупністю інформаційно-глобалізаційного, комунікаційно-мотиваційного та інституційно-організаційного підходів.

Так, відповідно до інформаційно-глобалізаційного підходу ЗЕД, що має відношення до глобального рівню, базується на сукупності орієнтирів міжнародного поділу праці, глобалізації світових економічних відносин та пріоритетах і нормах поведінки учасників світогосподарської діяльності. Вважаючи, що глобалізація в дослідженнях постає найважливішою характеристикою сучасної світової системи та виступає однією з найбільш впливових сил, за якої спостерігається взаємозалежність структур національного виробництва і фінансів, прискорення результативності укладених і реалізованих зовнішніх угод є очевидним.

Згідно комунікаційно-мотиваційного підходу здійснюється забезпечення цілеспрямованої комунікаційної взаємодії всіх учасників процесу здійснення ЗЕД, спрямованість якої направлена на досягнення стратегічних цілей країни у відповідності з довгостроковою національною стратегією задля подальшого розвитку економічного співробітництва з іншими державами на основі принципів, серед яких:

- цілісність зусиль – інтеграція та координація комунікаційної діяльності;
- доступність – усвідомлення дій інших суб'єктів ЗЕД;
- зацікавленості – прагнення отримувати найбільший потенційний прибуток;
- спрямованість на результат – відображення очікуваного результату;
- безперервність – ретельний і постійний аналіз, систематичне коригування плану дій щодо здійснення умов ЗЕД;
- мотивація – структурування ефективного мотиваційного механізму активізації ЗЕД для реалізації можливостей господарюючого суб'єкта на світовому ринку.

ЗЕД згідно інституційно-організаційного підходу являє собою, з одного боку, один аспектів зовнішньоекономічних зв'язків, з іншого – певну систему господарської та виробничої діяльності суб'єктів господарювання з включенням завдань організаційного, комерційного спрямування, які передують здійсненню зовнішньоекономічних операцій суб'єктами ЗЕД.

Резюмуючи, під ЗЕД пропонуємо розуміти діяльність, орієнтовану на довгострокове співробітництво учасників зовнішньоекономічної діяльності (держави на всіх рівнях управління, суб'єктів господарювання, міжнародних організацій, громадськості, засобів масової інформації тощо) та організацію взаємовигідного співробітництва з іншими країнами для досягнення соціально-економічного зростання в умовах глобалізації, інтернаціоналізації та цифровізації.

Є підстави вважати, що історія розвитку взаємодії суб'єктів господарювання із зовнішнім середовищем виникла в епоху меркантилізму, в період зародження капіталістичних відносин та формування перших ідей щодо врахування дії чинників середовища функціонування у діяльності господарюючого суб'єкта. Основні етапи розвитку взаємодії суб'єктів економічних відносин з факторами середовища представлено на рис. 1.

Очевидним стає те, що ЗЕД притаманний практичний прояв зовнішньоекономічних зв'язків, необхідною умовою стимулювання яких є регулювання ЗЕД з боку держави.

Проведене дослідження генезису теорії регулювання ЗЕД промислового виробництва в теорії економічної думки дало підстави з'ясувати, що формування системної теорії регулювання ЗЕД промислового

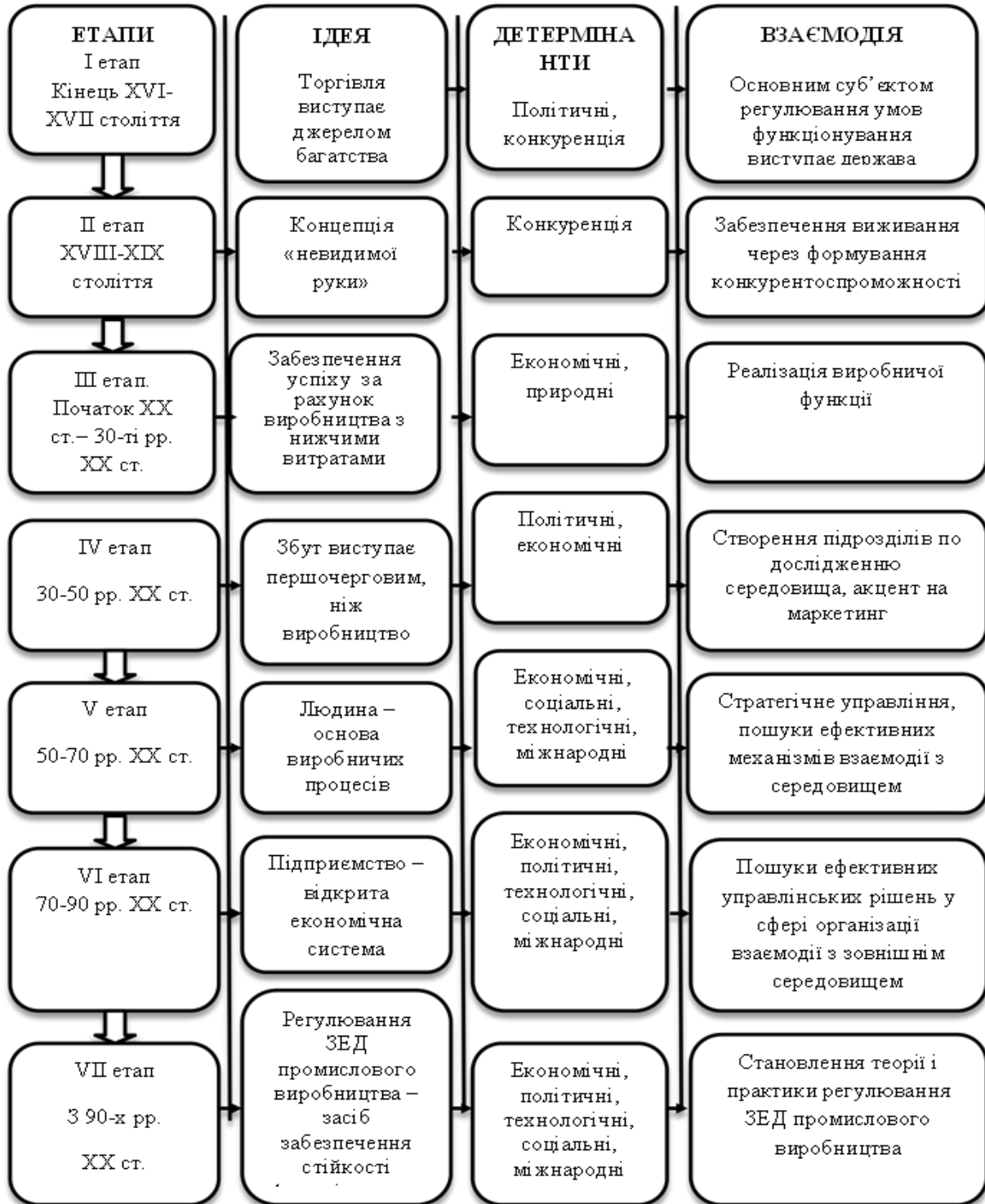


Рис. 1. Ретроспективний аналіз ключових етапів взаємодії суб'єктів економічних відносин з факторами зовнішнього середовища

Джерело: побудовано автором на основі [2]



Рис. 2. Генезис теорії регулювання ЗЕД промислового виробництва у теорії економічної думки

Джерело: побудовано автором на основі [2]

виробництва та адаптивного управління має ґрунтуватися на основі рефлексивного та комплексного підходів (рис. 2).

За сучасних умов розвитку ринкових відносин та інтеграційних процесів, дослідження перспектив виходу вітчизняних товаровиробників на ринки Європейського Союзу є актуальним, оскільки очевидна необхідність активізації ЗЕД, яка відіграє вирішальну роль в умовах посилення інтеграційних процесів, забезпечує передумови активного розвитку підприємств на інноваційній основі, визначає конкурентні переваги на світовому ринку товарів та послуг через упровадження комплексу сучасних форм, методів міжнародних економічних відносин та зовнішньої торгівлі [3].

За таких економічних умов актуалізується необхідність розширення присутності продукції вітчизняних промислових товаровиробників на світових ринках, що вимагає підвищення їх конкурентності до рівня держав-членів ЄС. З цього приводу постає питання про необхідність дослідження системи принципів реалізації механізму регулювання ЗЕД промислового вироб-

ництва, адже виробничо-економічні відносини мають підпорядковуватися механізму, що діє відповідно до сучасного стану й проблематики розвитку з урахуванням дії об'єктивних законів і суспільних потреб.

Системний підхід в реалізації ЗЕД зумовлює використання сукупності принципів:

- *національних принципів* [4]: суверенітет у здійсненні ЗЕД; свобода зовнішньоекономічного підприємництва; юридична рівність і недискримінація; верховенство закону; захист інтересів суб'єктів ЗЕД; еквівалентність обміну; неприпустимість демпінгу;

- *підкорегованих та узагальнених загальноекономічних принципів* [5; 6]: цілісність; потенційні здібності; довговічність, емпіричність; взаємовигідний симбіоз; добірність; збалансованість; гармонійність;

- *специфічних принципів*: емерджентність; територіальна недоторканість всіх країн учасниць зовнішньоекономічних зв'язків; ієрархічність та діагностичність; зв'язаність суб'єктів зовнішньоекономічних зв'язків; сумлінність у виконанні вимог зовнішньоекономічних договорів та дотримання вимог законодавства; альтернативність; структуралістичність; онтологічна алго-

ритмічність; колегіальна компліментарність – «СоСо»; ідентично-консюмерський принцип (на рис. 3 доцільно навести тільки специфічні принципи).

Наведемо характеристику деяких з них. Так, поглиблюючи дослідження обраного напрямку, під структуралістичністю розуміємо принцип формування багаторівневих відносин інститутів влади (на всіх рівнях управління), господарюючих суб'єктів, а також міжнародних інституцій, членом яких є Україна, з виокремленням сутнісних ознак стійких зовнішньоекономічних зв'язків між задіяними суб'єктами зовнішньоекономічного спрямування.

Онтологічна алгоритмічність розглядається, як принцип спільного використання суб'єктами ЗЕД загального розуміння структури інформації, сформованої відповідно до міжнародного географічного поділу праці, різноманітних господарських зв'язків різних країн та формалізування складних процедур відбору.

Саме колегіальна компліментарність, як принцип взаємодоповнення, ґрунтується на зв'язках і взаємодіях суб'єктів ЗЕД, які, по-перше, мають впорядкований характер; по-друге, безперервну об'єднаність спільною місією; по-третє, спрямованість на забезпечення цілісності, внутрішньої диференціації, самоідентифікації, саморозвитку економічних систем у процесі поступової комплементарної інтеграції в систему економічних зв'язків вітчизняних підприємств та залучення іноземних інвестицій в економіку держави.

Ідентично-консюмерський принцип – принцип забезпечення прав споживачів, з огляду на захист їх інтересів та посилення ролі і правових позицій у системі ринкових відносин з урахуванням політики протекціонізму, що сприятиме забезпеченню рівноправ-

ності вітчизняних товаровиробників у міжнародній торгівлі та усуненню перешкод для доступу української промислової продукції на зовнішні ринки.

Інтегрувавши положення організаційної та економічної складових розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, логічним вбачається визначення загальних характеристик організаційно-економічного механізму розвитку ЗЕД: це багатофункціональна комплексна система взаємопов'язаних елементів, механізмів, інструментів зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання, які покликані управляти ЗЕД, у контексті врахування впливу зовнішнього середовища, своєчасного реагування на них, проводячи необхідні реформи у внутрішньому середовищі.

Організаційно-економічний механізм розвитку ЗЕД перш за все враховує ресурсне забезпечення, цілі ЗЕД та кон'юнктуру внутрішнього й зовнішнього ринку. У свою чергу, враховується синергія економічних і організаційних компонент (рис. 4), шляхом проведення системного аналізу, планування і регулювання ЗЕД.

Висновки. Отже, очевидним є те, що саме за рахунок впровадження системи принципів реалізації організаційно-економічного механізму розвитку ЗЕД промислового виробництва, як гнучкої, адаптованої до змін зовнішнього середовища відповідними змінами внутрішнього середовища сукупності взаємозв'язаних цілей, ресурсів, кон'юнктури ринку, компонент організаційного та економічного змісту, принципів управління та методів проектування, можливим є розробка та реалізація програми розвитку ЗЕД промислового виробництва задля досягнення цілей стратегічного розвитку держави.



Рис. 3. Системність специфічних принципів реалізації організаційно-економічного механізму реалізації ЗЕД

Джерело : адаптовано автором за [5; 6]

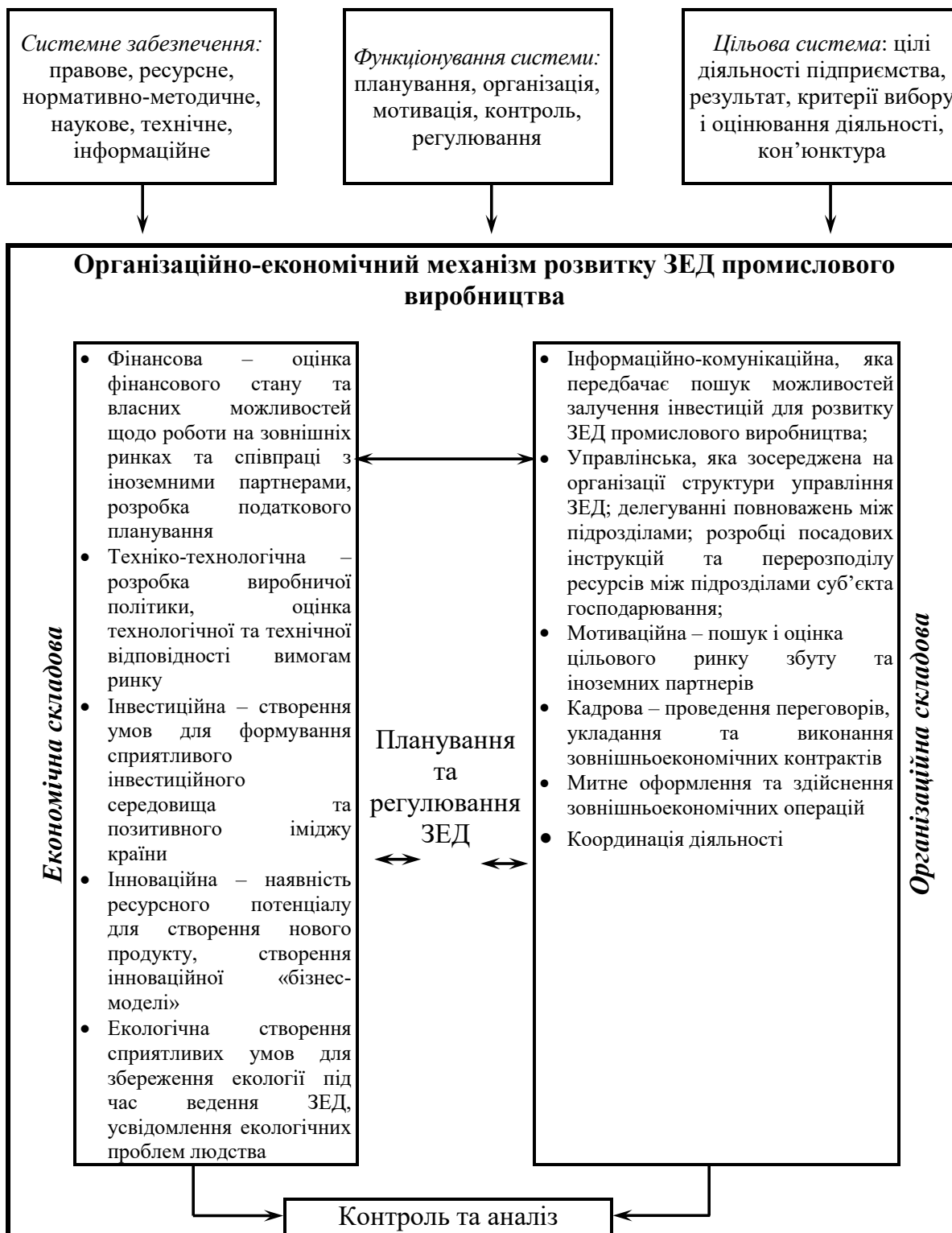


Рис. 4. Організаційно-економічний механізм розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва

Джерело: побудовано автором на основі [6–8]

Список використаних джерел:

1. Дурицька Г.В. Економічне регулювання виробництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : за спец. 08.00.03. Львів, 2007. 27 с.

2. Орлова К.Є. Взаємодія суб'єкта господарювання з зовнішнім середовищем як передумова досягнення стійкості функціонування. *Менеджмент суб'єктів господарювання: проблеми та перспективи розвитку* : кол. монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Г.М. Тарасюк. Житомир : ЖДТУ, 2012. С. 165–179.

3. Маргасова В., Акименко О. Вихід вітчизняних підприємств на європейський ринок в умовах посилення інтеграційних процесів. *Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал / Чернігів. нац. технол. ун-т. Чернігів : ЧНТУ, 2018. № 3(15). С. 7–14.*
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII. URL: <http://search.ligazakon.ua>
5. Козак Ю.Г. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
6. Орловська Ю.В., Дугінець Г.В. та ін. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства : навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. / за ред. Ю.В. Орловської. Дніпропетровськ : АРТ-ПРЕС, 2010. 302 с.
7. Біла І.П. Організаційно-економічний механізм управління гнучкістю виробничих систем : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Донецьк, 2006. 16 с.
8. Грішнова О.А., Василик О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка. 2008. Вип. 6. С. 22–27.*

References:

1. Durytska H.V. (2007) Ekonomichne rehulyuvannya vyrobnytstva [Economic regulation of production]. Extended abstract of candidate's thesis, Lviv.
2. H.M. Tarasyuk (Eds.) (2012) The interaction of the business entity with the external environment as a prerequisite for achieving sustainable operation. Business management: problems and prospects of development. Zhytomyr: ZhSTU.
3. Marhasova V., Akymenko O. (2018) Vykhid vitchyznyanykh pidpryyemstv na yevropeyskyu rynek v umovakh posylennya intehratsiynykh protsesiv [Reorientation of the domestic enterprises on the european market in the conditions of integration processes strengthening]. *Problems and prospects of economics and management*, vol. 3, no. 15, pp. 7–14.
4. Pro zovnishnoekonomichnu diyalnist [About foreign economic activity] № 959-XII (16.04.1991). Retrieved from: <http://search.ligazakon.ua>
5. Kozak Yu.G. (2016) Zovnishnoekonomichna diyalnist: pidpryyemstvo-rehion [Foreign economic activity: enterprise-region]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
6. Orlovska Yu.V., Duhinets H.V. (2010) Upravlinnya zovnishnoekonomichnoy diyalnistyu pidpryyemstva [Management of foreign economic activity of the enterprise]. Dnepropetrovsk: ART-PRESS. (in Ukrainian)
7. Bila I.P. (2006) Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya hnuchkisty vyrobnychykh system [Organizational and economic mechanism for managing the flexibility of production systems]. Extended abstract of candidate's thesis. Donetsk. (in Ukrainian)
8. Hrishnova O.A., Vasylyk O.V. (2008) Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya intelektualizatsiyeyu trudovoyi diyalnosti [Organizational and economic mechanism of management of intellectualization of labor activity]. *Bulletin of the Precarpathian University. Economy*, vol. 6, pp. 22–27.

НОТАТКИ

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Збірник наукових праць

№ 158, 2020

Українською, російською та англійською мовами

Відповідальний редактор: *Вертелецька О.М.*

Технічний редактор: *Удовиченко В.О.*

Підписано до друку 18.09.2020 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 15,11.

Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1

Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.