ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 6.1-1 (56) 2019

Видавничий дім
«Гельветика»
2019

Редакційна рада:
Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор; **Левківський К.М.** – кандидат історичних наук, доцент; **Шапошніков К.С.** – доктор економічних наук, професор; **Білоусов О.М.** – доктор економічних наук, професор.

Головний редактор:
Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:
Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:
Нижеголенко Катерина Сергіївна.

Редакційна колегія:
Лепьохіна Олена Василівна – доктор економічних наук, доцент;
Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, доцент;
Соловьйов Ігор Олександрович – доктор економічних наук, професор;
Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, доцент, професор;
Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;
Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;
Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;
Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;
Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;
Хельмут Шрайнер – академік, Академія права і справедливості, Німеччина;
Стратан Олександр – доктор хабілітат економічних наук, професор, член-кореспондент АН Молдови.

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus

**Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 21 грудня 2015 № 1328.**

**Рекомендовано до друку Вченою радою
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 4 від 26.12.19 р.)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
зареєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

© Редакційна колегія, 2019
© Автори статей, 2019
© ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», 2019

ISSN 2522-4751

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Єлісєєва Л.В.
ВЗАЄМОВПЛИВ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУТІВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ..... **9**

Ломачинська І.А., Кесарь Я.П.
ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БАНКІНГУ..... **13**

Мисилюк В.С.
ОГЛЯД ДОСЛІДЖЕНЬ ТА АКТУАЛІЗАЦІЯ ПИТАННЯ РОЗБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ДИЗАЙНУ ВНУТРІШНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА..... **19**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Дугієнко Н.О., Бондаревська О.А.
РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ РИНКУ ЗЕМЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... **24**

Желібо Є.П., Сагайдак Ю.А., Харченко Т.Б.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... **29**

Косіченко І.І.
МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНИХ КОНКУПЕРАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВИХ ФОРМАТІВ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНСАЛТИНГОВОЇ ІНДУСТРІЇ..... **34**

Лизун М.В., Ліщинський І.О.
ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ..... **39**

Любчик К.Л.
ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕНЬ МЕДІАІНДУСТРІЇ У СВІТОВОМУ ПРОСТОРІ..... **45**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ананійчук Ю.В.
ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ..... **51**

Бортнік Н.В.
ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ..... **56**

Братусь Г.А.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА..... **61**

Кравченко С.І.
ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ОСНОВНИХ ІМПЕРАТИВІВ ЕФЕКТИВНОГО ЇЇ РОЗВИТКУ..... **66**

Кравчук Н.О.
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУСПІЛЬСТВА..... **71**

Лагодієнко Н.В.
ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ..... **76**

Левченко Я.С.
ОПРЕДЕЛЕНИЕ «КРИТИЧЕСКИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ» ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОСТОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ..... **87**

Лойко Д.М.
АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ В УКРАЇНІ: ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ У ПОВЕДІНЦІ СПОЖИВАЧІВ..... **94**

Обруч Г.В.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ..... **99**

Піріашвілі О.Б.
НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН В ІННОВАЦІЙНОМУ
РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ..... **106**

Познякова О.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ВІТЧИЗНЯНОЇ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ..... **114**

Робул Ю.В.
ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТОК ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ
ЯК МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ..... **119**

Шапошнікова І.О.
ВИЗНАЧЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НОВОБУДОВ..... **124**

Юхновська Ю.О.
ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ
«ТУРИСТИЧНИЙ КЛАСТЕР»..... **131**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Білянський Ю.О.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИБІР..... **136**

Васильченко Л.С.
РОЗВИТОК ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ
ПІДПРИЄМСТВА: ПРИНЦИПИ ТА ФАКТОРИ..... **143**

Ватченко О.Б., Шаранов Р.С.
ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «КРИЗА» У РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ..... **147**

Головаш О.В.
СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ»: ПОНЯТТЯ ТА СТРУКТУРА..... **153**

Григорчук Т.В., Тадля О.М.
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ
СУБ'ЄКТА СОЦІОКУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ..... **157**

Довгань Л.П., Клішина М.С.
ВИКОРИСТАННЯ ПРИЙОМІВ І ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ
(НА ПРИКЛАДІ ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»)..... **163**

Дячков Д.В.
ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ ЗАГРОЗ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ІНФОРМАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **172**

Занора В.О.
ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ТА РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ, ОРГАНІЗАЦІЙ, УСТАНОВ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ..... **178**

Зубков С.О.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ХАРЧУВАННЯ **183**

Каліна І.І.
ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ В ЕПОХУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ..... **188**

Капінус Л.В., Гулька В.І., Бєлова Т.Г.
МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ НА ОНЛАЙН-РИНКУ..... **194**

Кобченко М.Ю.
ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **200**

Мозгова Г.В., Мозгова А.Д., Белякова К.С.
ЕЛЕКТРОННІ МАЙДАНЧИКИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ
ЯК ДЖЕРЕЛО МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ІНТЕРНЕТІ..... **208**

Пилипенко А.А., Пилипенко С.М.
ОЦІНЮВАННЯ ЗРІЛОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ
РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **216**

Savchenko Olga, Turan Ugur
RESEARCH OF THE IMPACT OF THE ENERGY MANAGEMENT CONDITION
ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN COUNTRIES **222**

Свістунов О.С.
ОСНОВНІ ОРІЄНТИРИ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА
ДЛЯ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО
ОНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **230**

Сигида Л.О., Ілляшенко А.Г.
ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕРЕЖІ «АПТЕКА НИЗЬКИХ ЦІН»..... **234**

Білоусов О.М., Рижакова Г.М., Михайлова Ю.В., Куліков О.П
ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ..... **239**

Новикова І.В.
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... **247**

Предун К.М.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОГО БАЛАНСУ СИСТЕМ
ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ З НАВКОЛИШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ..... **252**

Рижаков Д.А., Малихіна О.М., Манжула І.О., Білоусова С.В.
ВРАХУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОСУ ПІДПРИЄМСТВА-ДЕВЕЛОПЕРА
В БУДІВНИЦТВІ НА ГРУНТІ ОБ'ЄКТНО-ЦІЛЬОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ТА СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ БЮДЖЕТУВАННЯ..... **257**

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Yelisieieva Liudmyla
INFLUENCE OF SOCIAL CAPITAL AND STATE INSTITUTIONS
IN THE CONDITIONS OF INFORMATION AND NETWORK ECONOMY. 9

Lomachynska Iryna, Kesar Yana
ECONOMICS OF BEHAVIOUR AND ITS IMPACT
ON THE DEVELOPMENT OF BANKING 13

Mysyliuk Vlada
REVIEW OF RESEARCH AND ACTUALIZATION
OF THE ISSUES OF ORGANIZATIONAL DESIGN DEVELOPMENT
OF INTERNAL CORPORATE ENTREPRENEURSHIP 19

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Duhiienko Natalia, Bondarevska Oleksandra
THE ROLE OF THE GOVERNMENT IN THE FORMATION
OF THE LAND MARKET AMID GLOBALIZATION
OF THE UKRAINIAN ECONOMY 24

Zhelibo Eugene, Sagaydack Julia, Kharchenko Tetiana
TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TRADE
AND ECONOMIC RELATIONS IN MODERN CONDITIONS 29

Kosichenko Irina
MECHANISMS OF FUNCTIONING OF MODERN
COMPETITION-NETWORK FORMATS
OF THE GLOBAL CONSULTING INDUSTRY 34

Lyzun Mariia, Lishchynskyy Ihor
TRENDS OF TRANSNATIONAL BANKS' CREDIT ACTIVITY 39

Lyubchik Katerina
THE EVOLUTIONARY NATURE OF THE METHODOLOGY
OF MEDIA INDUSTRY RESEARCH IN THE WORLD SPACE 45

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Ananiichuk Yuliia
INFRASTRUCTURE SUPPORT IN THE DEVELOPMENT
OF AGRARIAN ECONOMY SECTOR 51

Bortnik Natalia
PENSION INSURANCE: FOREIGN EXPERIENCE
AND POSSIBILITIES OF APPLICATION IN UKRAINE 56

Bratus Hanna
INTELLECTUAL PROPERTY IN THE CONTEXT
OF DEVELOPMENT OF A POST-INDUSTRIAL SOCIETY 61

Kravchenko Sergey
IMPROVING THE REGULATORY FRAMEWORK OF THE UKRAINE'S NATIONAL INNOVATION
SYSTEM IN THE CONTEXT OF THE BASIC IMPERATIVES OF ITS EFFECTIVE DEVELOPMENT 66

Kravchuk Nataliia
PROBLEMS OF FORMATION OF INTELLECTUAL SOCIETY OF SOCIETY 71

Lagodiienko Nataliya
FORMATION OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT
OF AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY 76

Levchenko Yaroslava
«CRITICAL COMPONENTS» IDENTIFICATION
OF FINANCIAL ENSURING OF UKRAINE'S BRIDGES BUILDING 87

Loiko Daria
ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF CONSUMER DEMAND
IN UKRAINE: INNOVATIVE CHANGES IN CONSUMER BEHAVIOR..... **94**
Obruch Hanna
FEATURES OF RAILWAY TRANSPORT PERSONNEL MANAGEMENT
IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION..... **99**
Piriashvili Alexander
DIRECTIONS OF INSTITUTIONAL CHANGES
IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT..... **106**
Poznyakova Oksana
RESEARCH OF THE COMPETITIVENESS OF THE DOMESTIC HOSPITALITY SPHERE..... **114**
Robul Yuriy
FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF DIGITAL
MARKETING AS MARKETING SYSTEMS..... **119**
Shaposhnikova Inna
DETERMINING THE COMMERCIAL POTENTIAL OF NEW BUILDINGS..... **124**
Yukhnovska Julia
THEORETICAL APPROACH TO THE DEFINITION
OF THE ECONOMIC CATEGORY «TOURIST CLUSTER»..... **131**

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Bilyansky Yuri
TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
OF AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE: EUROPEAN CHOICE..... **136**
Vasylchenko Lidiya
DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE INTEGRATED MARKETING
COMMUNICATIONS: PRINCIPLES AND FACTORS..... **143**
Vatchenko Oleksandra, Sharanov Roman
THE GENESIS OF THE CONCEPT OF «CRISIS»
IN THE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS..... **147**
Holovash Olena
STRATEGIC POTENTIAL OF MORTGAGE
OF THE HEALTH OF HEALTH'S "UKRZALIZNITSYA": UNDERSTOOD STRUCTURE..... **153**
Hryhorchuk Taras, Tadlia Aleksander
DIVERSIFICATION IN THE MANAGEMENT SYSTEM
OF THE SUBJECT DEALING IN SOCIO-CULTURAL FIELD..... **157**
Dovgan Ludmila, Klishina Marina
USING TECHNIQUES AND TOOLS OF FINANCIAL MANAGEMENT
TO ENSURE AN INCREASE IN THE VALUE OF CORPORATE RIGHTS
(FOR EXAMPLE, JSC "ARCELORMITTAL KRIVOY ROG")..... **163**
Diachkov Dmytro
CHARACTERIZATION OF MODERN THREATS TO THE INFORMATION
SECURITY MANAGEMENT SYSTEM OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... **172**
Zanora Volodymyr
PROJECT MANAGEMENT OF POTENTIAL AND DEVELOPMENT
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES, ORGANIZATIONS, INSTITUTIONS:
FEATURES AND PROBLEM ASPECTS..... **178**
Zubkov Serhii
METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY
OF FOOD SPHERE ENTERPRISES' MANAGEMENT PROCESSES..... **183**
Kalina Iryna
INNOVATIVE MARKETING INSTRUMENTS IN THE AGE OF DIGITALIZATION..... **188**
Kapinus Larysa, Hulka Viktoriia, Belova Tetiana
MARKETING TECHNOLOGIES OF E-SHOPS AND ONLINE-MARKET **194**

Kobchenko Mikhailo
FORMING OF MODEL OF EFFECTIVE LAND USE OF AGRARIAN ENTERPRISES..... **200**
Mozgova Galyna, Mozgova Anastasia, Beliakova Kateryna
ELECTRONIC PUBLIC PROCUREMENT SITES
AS A SOURCE OF MARKETING INFORMATION IN THE INTERNET..... **208**
Pylypenko Andriy, Pylypenko Svitlana
THE LOGISTICAL ACTIVITIES MATURITY LEVEL ASSESSING
WITHIN THE ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT
OF TRADE ENTERPRISES ASSOCIATION..... **216**
Savchenko Olga, Turan Ugur
RESEARCH OF THE IMPACT OF THE ENERGY MANAGEMENT CONDITION
ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN COUNTRIES **222**
Svistunov Alexey
MAIN GUIDELINES OF THE POST-INDUSTRIAL SOCIETY
FOR THE FORMATION OF A NEW PARADIGM
OF TECHNOLOGICAL RENEWAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES..... **230**
Syhyda Liubov, Illiashenko Anastasiia
MARKETING ACTIVITY RESEARCH
OF THE NETWORK «PHARMACY OF LOW PRICE»..... **234**
Bilousov Oleksyi, Ryzhakova Galyna, Mykhailova Yuliia, Kulikov Oleksandr
ECONOMIC AND MANAGERIAL ASPECTS OF THE FORMATION
OF THE INVESTMENT PORTFOLIO OF THE DEVELOPER
IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY..... **239**
Novikova Innola
MANAGEMENT OF FINANCIAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT
OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS..... **247**
Predun Kostiantyn
ENSURING A PRODUCTIVE BALANCE OF ENERGY SUPPLY SYSTEMS
WITH THE ENVIRONMENT..... **252**
Ryzhakov Dmytro, Malykhina Oksana, Manzhula Iryna, Bilousova Svetlana
DETERMINATION OF THE TRANSFORMATION STRATEGIES
OF THE ENTERPRISE'S OMS DEVELOPER IN CONSTRUCTION, WHICH BASED
ON OBJECT-TARGET MANAGEMENT AND MODERN BUDGETING CONCEPTS..... **257**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.14:330.34:330.16

Єлісєєва Л.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу економічної історії,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Yelisieieva Liudmyla,
Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Senior Researcher of the Department of Economic History,
Institute for Economics and Forecasting of
National Academy of Sciences of Ukraine

ВЗАЄМОВПЛИВ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУТІВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

Єлісєєва Л.В. Взаємовплив соціального капіталу та державних інститутів в умовах інформаційно-мережевої економіки. У статті досліджено взаємовплив соціального капіталу та державних інститутів в умовах становлення інформаційно-мережевої економіки в Україні. За допомогою методології Д. Аджемоглу, Дж. Робінсона виділено чотири моделі державного регулювання економікою, охарактеризовано місце й функції соціального капіталу в кожній з них. Визначено причини й особливості активізації соціального капіталу в Україні в умовах інформаційно-мережевої економіки. Виявлено напрями перетворення державних інститутів під впливом модернізації соціального капіталу. Розглянуто запровадження е-врядування як результат трансформації державних інститутів внаслідок розвитку соціального капіталу. Конкретизовано взаємозв'язок між дебюрократизацією економіки та посиленням соціального контролю громадянського суспільства. Досліджено роль державних інститутів у формуванні мережевих структур, визначено стратегічні напрями реформування національної економіки.

Ключові слова: соціальний капітал, соціальний контроль, державні інститути, інформаційно-мережева економіка, стратегія економічного розвитку.

Елисеева Л.В. Взаимодействие социального капитала и государственных институтов в условиях информационно-сетевой экономики. В статье исследовано взаимовлияние социального капитала и государственных институтов в условиях становления информационно-сетевой экономики в Украине. С помощью методологии Д. Аджемоглу, Дж. Робинсона выделены четыре модели государственного регулирования экономикой, охарактеризованы место и функции социального капитала в каждой из них. Определены причины и особенности активизации социального капитала в Украине в условиях информационно-сетевой экономики. Выявлены направления преобразования государственных институтов под влиянием модернизации социального капитала. Рассмотрено внедрение е-управления как результат трансформации государственных институтов вследствие развития социального капитала. Конкретизирована взаимосвязь между дебюрократизацией экономики и усилением общественного контроля гражданского общества. Исследована роль государственных институтов в формировании сетевых структур, определены стратегические направления реформирования национальной экономики.

Ключевые слова: социальный капитал, социальный контроль, государственные институты, информационно-сетевая экономика, стратегия экономического развития.

Yelisieieva Liudmyla. Influence of social capital and state institutions in the conditions of information and network economy. In the article there is investigation of the interaction of social capital and state institutions in the conditions of formation of network and information economy in Ukraine. Using the methodology of D. Ajemoglu and J. Robinson, four models of state regulation of the economy ("absent", "bureaucratic", "despotic" and "inclusive" Leviathan) are identified and the place and functions of social capital in each of them are characterized. The model of state regulation that has developed in Ukraine during the years of independence is specified. The reasons for the activation and the form of social capital in the conditions of formation of information-network economy in

Ukraine are determined. The directions of transformation of state institutions under the influence of modernization of social capital are revealed. The introduction of e-government as a result of transformation of state institutions due to the development of social capital is considered. The influence of e-government formation on information asymmetry and widening access to public goods is investigated. The cooperation between non-governmental organizations and state institutions on creation of information infrastructure in the conditions of information-network economy in Ukraine is characterized. The specifics of forming a single system of services in the national economy have been revealed. Particular attention is paid to the research of the institute of electronic petitions and foreign experience of its use. The system of electronic instruments for improvement of state institutions and optimization of state regulation of economy is characterized. The relationship between the bureaucratization of the economy and the strengthening of social control of civil society is specified. The specificity of the use of crowdsourcing instruments by the public sector and their peculiarities in the national economy are investigated. The main risks of transformation of social capital and state institutions on the way to formation of inclusive society and inclusive economic development are identified. The role of state institutions in the formation of network structures, the development of horizontal and vertical social capital, and the strategic directions of reforming the national economy are investigated.

Key words: social capital, social control, state institutions, information and network economy, economic development strategy.

Постановка проблеми. Економічну активність суб'єктів господарювання (як приватного, так і державного секторів) регулюють правила. Вони можуть бути формальними або неформальними. Істотні зміни в одній з груп спричиняють перетворення в іншій. У зв'язку з цим зміни соціального капіталу як переважно неформального інституту зумовлюють подальшу трансформацію формальних державних інститутів. Проте характер перетворень останніх та їхні економічні наслідки сильно залежать від якості соціального капіталу та специфіки державного регулювання економічних процесів у національних господарських системах. У зв'язку з цим дослідження взаємовпливу соціального капіталу та державних інститутів вважаємо актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти дослідження взаємозв'язку соціального капіталу та державних інститутів висвітлені в роботах зарубіжних і вітчизняних учених, таких як Д. Аджемоглу, М. Бойчук, О. Гірман, В. Звонар, А. Міхненко, Дж. Робінсон, Д. Хуткий.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження особливостей взаємовпливу соціального капіталу та державних інститутів в умовах становлення інформаційно-мережевої економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на теорію Т. Гоббса, залежно від ролі держави в економічних процесах американські економісти Д. Аджемоглу й Дж. Робінсон запропонували розрізняти чотири моделі державного регулювання економікою, що мають такі назви: «відсутній Левіафан», «бюрократичний Левіафан», «деспотичний Левіафан» та «інклюзивний Левіафан» [1]. У нашому дослідженні цей підхід доповнено характеристикою функцій соціального капіталу в кожній з них, а в рамках такої концепції визначено напрям трансформації державних інститутів України під впливом модернізації соціального капіталу.

У моделі «відсутнього Левіафана» державні інститути є слабкими й такими, що не здатні виконувати економічні функції, тому, на нашу думку, соціальний капітал стає єдиним механізмом координації економічної діяльності, вирішення конфліктів та виробництва суспільних благ. У моделі «бюрократичного Левіафана» державні інститути є неефективними, адже вони не забезпечують захист прав власності, справедливе правосуддя чи виробництво якісних суспільних благ тощо. У такій моделі розподіл суспільного продукту та доходів здійснюється переважно на користь невеликої закритої групи спеціальних інтересів, а соціальний капітал, як правило, вступає у суперечність із формальними правилами. Модель «деспотичного Левіафана» означає, що інститут держави є досить потужним, тоді як суспільство є слабким (що ми ототожнюємо з низьким рівнем соціального капіталу). За таких умов державні інститути обмежують економічний вибір та форми економічної активності суб'єктів господарювання, допускають зловживання державною монополією на насилля. У цій моделі державний сектор без згоди інших економічних агентів визначає, які блага створювати і в якому напрямі розвивати економічні відносини, тоді як інші суб'єкти господарювання позбавлені економічного та політичного вибору. За таких умов соціальний капітал деформується та використовується економічними агентами для виживання, історичним прикладом якого було поширення інституту блату в СРСР. Четвертою моделлю державного регулювання економікою є «обмежений Левіафан», або так звана інклюзивна держава, коли державний сектор виконує свої економічні функції, проте перебуває під соціальним контролем суспільства. Як зазначає нобелівський лауреат з економіки М. Спенс, «уряди можуть зазнавати невдачі або через те, що роблять замало, або через те, що роблять забагато» [2, с. 125], тому, на нашу думку, оптимальною для національної економіки є модель так званого обмеженого Левіафана, коли між державними інститутами та інститутом або субінститутами соціального капіталу встановлюється такий баланс, який створює стимули для державних інституцій адекватно реагувати на запити суспільства й підвищувати ефективність державного регулювання економікою.

Сформована модель державного регулювання економікою та характер відносин між державними інституціями й суспільством впливають на темп економічного зростання, рівень добробуту й безпеку суб'єктів національної економіки. Як правило, найбільш ефективною є трансформація державних інститутів у напрямі «інклюзивної держави», проте так відбувається не завжди, а в разі послаблення інституту

соціального капіталу є ризик формування економічної моделі типу «деспотичний Левіафан».

Застосовуючи цей концептуальний підхід, можемо стверджувати, що в Україні за роки незалежності сформувалась модель державного регулювання економікою типу «бюрократичний Левіафан». Серед її ознак слід назвати стрімке збільшення бюрократичного апарату: якщо на початку 1990-х років тут працювало близько 60 тис., то у 2013 році – 372 тис. держслужбовців [3]. Згідно з даними Національного агентства України з питань державної служби у 2016 році, коли суспільний запит на зміни був особливо високим, їх кількість була скорочена до 198 тис. осіб, проте вже з 2017 року й досі їх кількість знову зростає: на початку 2017 року їх число становило до 222 тис., у 2018 році – 225 тис., у 2019 році – 240 тис. осіб [4]. Крім того, функції державних чиновників часто дублюються та зумовлюють надмірне регулювання національної економіки. Це підтверджують результати оцінювання ефективності бюрократії в Україні за допомогою міжнародних індексів Doing Business та Індексу бюрократії. Відповідно до даних Світового банку неефективність державної бюрократії належить до топ-5 найбільших перешкод для розвитку національної економіки в Україні. Згідно з Індексом бюрократії 2018 року в Україні лише малий бізнес щорічно втрачає близько 20% прибутку та майже три місяці робочого часу на виконання понад п'ятдесяти надлишкових бюрократичних процедур [5].

Поштовхом до зростання ролі соціального капіталу в соціально-економічних, суспільно-політичних процесах та трансформації державних інститутів в Україні стало розгортання суспільно-політичної кризи 2013–2014 років та початок військової агресії на сході України, що критично оприявнили «провали держави» у захисті економічної та національної незалежності. Такі типові для української політичної моделі управління економікою риси, як лобізм, асиметрія інформації, рентоорієнтованість політичних і державних діячів, надмірна бюрократизація економіки, недостатня ефективність державних підприємств, стали бар'єрами для прийняття ефективних управлінських рішень та консолідації суспільних зусиль на фоні суспільно-політичних викликів. Відповіддю на це стало посилення неформальних мережевих зв'язків українців завдяки розвитку віртуальних соціальних мереж та інформаційно-комунікаційних технологій. Соціальні мережі також стали основним джерелом інформації. Отже, несвоєчасність державного реагування на зовнішні та внутрішні проблеми й неадекватність масштабам викликів стала каталізатором суспільного згуртування в Україні, що супроводжувалося зростанням рівня міжособистісної довіри, укоріненням продуктивних соціальних норм (кооперації, солідарності, відповідальності) та еволюцією соціальних мереж від майданчика для побутового спілкування до інструменту вирішення ключових соціальних та економічних завдань.

Одним із напрямів перетворень державних інститутів під впливом модернізації соціального капіталу стало розширення каналів та предметних зрізів комунікації між державним і приватним секторами. Одним із яскравих прикладів такої комунікації стала активізація діяльності громадських рад при органах державної влади (насамперед, Міністерство оборони та економічного розвитку і торгівлі України), які із суто номінального органу перетворились на дієвий інструмент вирішення нагальних проблем та узгодження позицій стейкхолдерів. Водночас унаслідок усвідомлення значення та інституційних можливостей інтернет-спільнот зросла присутність органів державної влади у віртуальних соціальних мережах. Більшість міністерств України створила свої веб-сторінки в соціальних мережах та розпочала активну комунікацію через Facebook і Twitter. У такий спосіб у рамках державного сектору також зросло значення віртуальних соціальних мереж як інструменту регулювання соціально-економічних та суспільно-політичних процесів у країні. Проте на практиці це мало подвійний ефект: з одного боку, це спростило доступ суб'єктам господарювання до отримання оперативної інформації, з іншого боку, значний обсяг суперечливої інформації посилив недовіру населення до державних інститутів.

Важливим етапом у трансформації державних інститутів внаслідок розвитку соціального капіталу в умовах становлення інформаційно-мережевої економіки стало запровадження е-врядування, що покликане спростити, розширити та здешевити доступ населенню до отримання державних послуг.

З часу виникнення ідеї е-врядування в Україні минуло майже десять років. На відміну від країн, які раніше усвідомили його переваги та активно почали реалізовувати на практиці (Австралія, Великобританія, Грузія, Данія, Естонія, Литва, Південна Корея, Сінгапур, США, Швеція тощо [6]), тривалий час у національній господарській системі його запровадження обмежувалось лише оновленням офіційних інтернет-сайтів державних інституцій. Зміни пришвидшилися після 2013–2014 років під тиском неурядових організацій, тобто однієї з форм соціальних мереж соціального капіталу. Вже у 2015 році державні інституції та волонтери розпочали впровадження в Україні єдиної системи надання електронних послуг. Одним із перших результатів їхньої взаємодії стало розроблення порталу державних послуг iGov.org.ua. До його створення долучилось майже двісті волонтерів-фахівців у сфері ІТ-технологій з України та всього світу (зокрема США, Сінгапуру), які на засадах краудсорсингу спільно створили систему електронних послуг у національній економіці. Практики відзначали, що «сам продукт, якщо б його робив бізнес, коштував би не один мільйон доларів, але це зробили волонтери» [7]. У такий спосіб основним ресурсом, залучення якого уможливило виконання такої масштабної та коштовної роботи, став соціальний капітал. Загалом створення порталу iGov, з одного боку, є класичною моделлю приватно-державного партнерства, з іншого боку, є прикладом того, як соціальний капітал дає змогу долати дихотомію Веблена-Ейрса.

Активізація соціального капіталу та залучення його ресурсів до процесів соціально-економічних реформ створили підгрунтя для запуску в Україні е-врядування, що сприяло, з одного боку, підвищенню транспарентності діяльності урядових структур, з іншого боку, економії та зменшенню обсягів непродуктивного використання бюджетних коштів. Так, уже в першій половині 2017 року державні інституції перейшли на систему електронного документообігу задля оперативнішого ухвалення рішень, своєчасного реагування на соціально-економічні й суспільно-політичні виклики, зменшення часових лагів фіскальної політики тощо.

У вересні 2017 року Уряд прийняв Концепцію розвитку електронного врядування в Україні – 2020 [8], яка фактично стала дорожньою картою для переходу України на єдину систему е-врядування. У 2019 році стартувала програма «Держава в смартфоні», було створено Міністерство цифрової трансформації України. Відповідно до завдань останнього впродовж наступних 3–5 років має бути втричі зменшено кількість взаємодій домогосподарств, бізнесу з державними службовцями, відповідно, розширено доступ до отримання державних послуг, а також знижено трансакційні витрати через усунення корупційних ризиків.

Не менш важливим наслідком трансформації державних інститутів щодо розвитку е-врядування має стати дебюрократизація економіки. Зокрема, завдяки запровадженню е-врядування у 2020 році очікується скорочення кількості державних службовців на 10%.

Упродовж останніх років державний сектор України у своїй діяльності почав застосовувати краудсорсингові інструменти. Такий досвід не є новим у міжнародній практиці. У 2011 році у Великій Британії було створено соціальну мережу Jolitics, яка дає змогу суб'єктам господарювання лобіювати свої економічні інтереси в законотворчому процесі. У США такі функції виконує платформа PopVox. У Фінляндії економічні агенти мають можливість ініціювати зміни до законів за допомогою е-ресурсу OpenMinistry.

Одним із перших офіційно запроваджених краудсорсингових інструментів в Україні став інститут електронних петицій, який із моменту свого створення у 2015 році продемонстрував високу суспільну затребуваність. Фактично е-петиція – це один із найпростіших краудсорсингових інструментів, що дає змогу суб'єктам господарювання впливати на процеси прийняття рішень, а потім делегувати їх державним інституціям для реалізації. Електронні петиції виконують кілька важливих функцій, а саме оприявнюють проблеми, актуальні для домогосподарств і бізнесу; залучають суб'єктів господарювання до вирішення вагомих для них питань; сприяють горизонтальній та вертикальній комунікації, відповідно, розбудові горизонтального й вертикального соціального капіталу, а також розвитку електронної демократії тощо. Відзначимо, що від часу запуску сервісу на сайті, а саме офіційному інтернет-представництві Президента України, на якому найшвидше можна було подати е-петиції, подано близько 30 тис. електронних петицій [9]. З них найбільшу кількість, а саме майже 17 тис., було розміщено на інтернет-порталі у 2015 році. Хоча сьогодні фіксують зниження піку активності українців у підготовці е-петицій [10], зросла частка економічних агентів, які переконані в їх доцільності та ефективності. Загалом на період після 2014-х років припадає пік появи різних електронних інструментів для вдосконалення державних інститутів та оптимізації державного регулювання економікою. Деякі з них створили державні інституції, тоді як більшість – волонтери та неурядові організації. Серед них слід назвати портали e-data з використання публічних коштів; e-dem.in, що розміщає місцеві петиції; openbudget – відкритий бюджет, який відображає поточний стан бюджету України за його основними показниками; rozumnemisto – веб-сервіс, що пропонує інструменти для оптимізації процесів врядування та боротьби з корупцією. Зазначимо, що всі вони посилюють роль та щільність горизонтальних мереж і сприяють мобілізації ресурсів горизонтального соціального капіталу для економічного розвитку.

Висновки. На нашу думку, під впливом стрімкого розвитку цифрових технологій почала звужуватися сфера, що потребує державного регулювання. В Україні важливою точкою біфуркації стали події 2013–2014 років, коли військова небезпека активувала потенціал соціального капіталу та спричинила ефект витіснення й заміщення державних інститутів у тих сферах, де вони виявились неефективними. Така конкуренція з боку інституту соціального капіталу зумовила трансформацію наявних державних інститутів у бік удосконалення їхніх сервісних функцій, що виявилось у розвитку е-врядування, який сприяє підвищенню ефективності, відкритості, прозорості діяльності державних інституцій та формуванню нового типу інституту держави, орієнтованого на задоволення потреб своїх громадян. У зв'язку з цим розвиток е-врядування та поширення використання краудсорсингових інструментів є одними з пріоритетних цілей економічного розвитку в Україні.

Список використаних джерел:

1. Acemoglu D., Robinson J. Economic origins of dictatorship and democracy. Cambridge : Cambridge University Press, 2005. 415 p.
2. Спенс М. Нова конвергенція. Майбутнє економічного зростання в багатошвидкісному світі. Київ : Темпора, 2017. 352 с.
3. Державна служба в цифрах / Головне управління Державної служби України. URL: http://www.guds.gov.ua/control/uk/publishext/article?art_id=277412&cat_id=35390&base_id=247084 (дата звернення: 15.12.2019).
4. Офіційний сайт Національного агентства України з питань Державної служби. URL: https://nads.gov.ua (дата звернення: 15.12.2019).
5. Bureaucracy Index 2018 в Україні / Easy Business. URL: https://bureaucracyindex.in.ua (дата звернення: 15.12.2019).
6. Электронное правительство 2018. Применение электронного правительства для формирования устойчивого и гибкого общества : исследование ООН / ООН. URL: https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/UN%20E-Government%20Survey%202018%20Russian.pdf (дата звернення: 15.12.2019).
7. Держава та волонтери розпочали впровадження в Україні системи надання електронних послуг / Ukraine crisismediacenter. URL: http://uacrisis.org/ua/26631-yanika_merylo (дата звернення: 15.12.2019).
8. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні : Розпорядження КМУ від 20 вересня 2017 року № 649-р / КМУ. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/250287124 (дата звернення: 15.12.2019).
9. Електронні петиції // Офіційне інтернет-представництво Президента України. URL: https://petition.president.gov.ua/archive (дата звернення: 15.12.2019).
10. Хуткий Д. Е-петиції в Україні: формування народного порядку денного : аналітична записка. Київ, 2017. URL: http://www.fulbrightcircle.org.ua/wp-content/uploads/2017/12/Dmytro_Khutkyy_E-petitions.pdf (дата звернення: 15.12.2019).

References:

1. Acemoglu D., Robinson J. (2005) Economic origins of dictatorship and democracy. Cambridge : Cambridge University Press. (in English)
2. Spens M. (2017) *Nova konverghencija. Majbutnje ekonomichnogho zrostannja v baghatoshvydkisnomu sviti* [New convergence. The future of economic growth in a multifaceted world]. K.: Tempora. (in Ukrainian)
3. Main Department of the Civil Service of Ukraine (2019) *Derzhavna sluzhba v cyfrakh* [Public service in numbers]. Available at: http://www.guds.gov.ua/control/uk/publishext/article?art_id=277412&cat_id=35390&base_id=247084 (accessed: 15.12.2019).
4. Official site of the National Agency of Ukraine for Civil Service. Available at: https://nads.gov.ua (accessed: 15.12.2019).
5. Easy Business (2018) *Bureaucracy Index 2018 v Ukrajini* [Bureaucracy Index 2018 in Ukraine]. Available at: https://bureaucracyindex.in.ua (accessed: 15.12.2019).
6. United Nations (2018) Elektronnoe pravitel'stvo 2018. Primenenie elektronnogo pravitel'stva dlya formirovaniya ustoychivogo i gibkogo obshchestva [eGovernment 2018. Using eGovernment to Form a Sustainable and Flexible Society]. Available at: https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/UN%20E-Government%20Survey%202018%20Russian.pdf (accessed: 15.12.2019).
7. Ukraine crisismediacenter (2015) *Derzhava ta volontery rozpochaly vprovadzhennja v Ukrajini systemy nadannja elektronnykh poslugh* [The state and volunteers have started to implement an electronic service delivery system in Ukraine]. Available at: http://uacrisis.org/ua/26631-yanika_merylo (accessed: 15.12.2019). (in Ukrainian)
8. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017) *Pro skhvalennja Koncepciji rozvytku elektronnogho urjaduvannja v Ukrajini* [On Approval of the Concept of E-Government Development in Ukraine]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/npas/250287124 (accessed: 15.12.2019). (in Ukrainian)
9. Elektronni petyciji. *Oficijne internet-predstavnyctvo Prezydenta Ukrajiny* [Electronic petitions. Official web-site of the President of Ukraine]. Available at: https://petition.president.gov.ua/archive (accessed: 15.12.2019).
10. Khutkyj D. (2017) *E-petyciji v Ukrajini: formuvannja narodnogho porjadku dennogho* [E-petitions in Ukraine: shaping the people's agenda]. Available at: http://www.fulbrightcircle.org.ua/wp-content/uploads/2017/12/Dmytro_Khutkyy_E-petitions.pdf (accessed: 15.12.2019). (in Ukrainian)

УДК 330.82:336.7

Ломачинська І.А.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Кесарь Я.П.,
студентка спеціальності «Економіка»,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Lomachynska Iryna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and Entrepreneurship,
Odessa National I. I. Mechnikov University
Kesar Yana,
Student of speciality «Economics»,
Odessa National I. I. Mechnikov University

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БАНКІНГУ

Ломачинська І.А., Кесарь Я.П. Поведінкова економіка та її вплив на розвиток банкінгу. Традиційно модель поведінки економічних агентів передбачала, що вибір здійснюється на основі визначення оптимального результату. Втім, у сучасних умовах пошук «оптимізації» є достатньо складним, а на економічну поведінку впливають не лише об'єктивні, а й суб'єктивні чинники. В результаті, економічна наука при аналізі економічних агентів від раціональної поведінки відходить до ірраціональної, а сьогодні і до квазіраціональної. В статті визначено, що у сучасних умовах індивіди все більше характеризуються надмірним оптимізмом, самовпевненістю, неприйняттям втрат, формуванням «рамок» й т.п. Значний вплив на цей процес здійснюють технологічні зміни в контексті Industry 4.0. В результаті Homo economicus (екони) еволюціонують в Homo sapiens (гумани), і економічна наука все більше повинна враховувати ког-

нітивні, емоційні, соціальні аспекти прийняття рішень. Різноманітні аспекти дослідження цих питань покладено в основу поведінкової економіки, практичним призначенням якої є розробка і реалізація технологій впливу на економічну поведінку. Однією з таких технологій є «поштовх». Він дозволяє сформувати таку архітектуру вибору економічних агентів, яка змінює економічну поведінку в умовах невизначеності, забезпечуючи вільний вибір та максимізацію загальної вигоди. Саме ці питання в контексті перспектив розвитку банківської діяльності розглянуто в цій статті.

Ключові слова: поведінкова економіка, Homo economicus, Homo sapiens, поштовх, банківська діяльність, поведінковий банкінг.

Ломачинская И.А., Кесарь Я.П. Поведенческая экономика и ее влияние на развитие банкинга. Традиционно модель поведения экономических агентов предусматривала, что выбор осуществляется на основе определения оптимального результата. Впрочем, в современных условиях поиск «оптимизации» достаточно сложный, а на экономическое поведение влияют не только объективные, но и субъективные факторы. В результате, экономическая наука при анализе экономических агентов от рационального поведения отходит к иррациональному, а сегодня и в квазирациональному. В статье определено, что в современных условиях индивиды все больше характеризуются чрезмерным оптимизмом, самоуверенностью, непринятием потерь, формированием «рамок» и т.п. Значительное влияние на этот процесс оказывают технологические изменения в контексте Industry 4.0. В результате Homo economicus (эконы) эволюционируют в Homo sapiens (гуманы), и экономическая наука все больше должна учитывать когнитивные, эмоциональные, социальные аспекты принятия решений. Различные аспекты исследования этих вопросов лежит в основе поведенческой экономики, практическим назначением которой является разработка и реализация технологий воздействия на экономическое поведение. Одной из таких технологий является «толчок». Он позволяет сформировать такую архитектуру выбора экономических агентов, которая меняет экономическое поведение в условиях неопределенности, обеспечивая свободный выбор и максимизацию общей выгоды. Именно эти вопросы в контексте перспектив развития банковской деятельности рассмотрены в этой статье.

Ключевые слова: поведенческая экономика, Homo economicus, Homo sapiens, толчок, банковская деятельность, поведенческий банкинг.

Lomachynska Iryna, Kesar Yana. Economics of behaviour and its impact on the development of banking. Traditionally, the model of behavioural economics suggests that the choice is based on determining the optimal result. Moreover, the choice is based on «rational expectation» and equilibrium. However, in modern conditions, the search for «optimization» is quite complex and does not take into account a large number of non-essential aspects, and economic behaviour is influenced by objective and subjective factors. Therefore, in the analysis of economic agents, economic science changes from rational behaviour to irrational, and today to quasi-rational. The article determines that in modern conditions, as a result of the spread of socialization, uncertainty and instability of the business environment, individuals are increasingly characterized by excessive optimism, self-confidence, loss aversion, the formation of «frames», etc. Technological changes in the context of Industry 4.0 have a significant impact on this process. As a result, Homo economicus evolve into Homo sapiens, and economics must increasingly consider cognitive, emotional, social aspects. Various aspects of the study of these issues underlie behavioural economics, which is one of the main directions of modern economic theory. The task of behavioural economics is the development and implementation of technologies for influencing economic behaviour. One such technology is the «nudge». It allows you to create such an architecture of the choice of economic agents that changes economic behaviour in the face of uncertainty, providing free choice and maximizing the overall benefit. It is these issues in the context of the prospects for the development of banking that are considered in this article. It is determined that banks should become more useful and contextual for the client. Increasingly, their business models need to become personalized, client-centred, quasi-rational. behaviour-oriented models. To ensure competitiveness, banks need to move from a customer segmentation model by revenue to a «revenue plus behaviour» model, digitize their business, create a brand as a display of trust, honesty, openness, security, quality.

Key words: behavioural economics, Homo economicus, Homo sapiens, nudge, banking, behavioural bank.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасна економіка розвивається досить динамічно. В результаті активізуються емпіричні дослідження, які, в свою чергу, спричинили появу нових теорій, що пояснюють економічні та управлінські процеси, незважаючи на класичні парадигми. Однією з таких теорій є поведінкова економіка, що виникла з проникнення різних наук і, насамперед, психології, у сферу економічних досліджень. Основним її положенням є відмова від теорії традиційної раціональної поведінки і аналіз ірраціональної складової поведінки економічних агентів.

У сучасних умовах уряди, регулятори, суб'єкти господарювання зацікавлені у розвитку теорії та практики поведінкової економіки, оскільки це допоможе переоцінити ставлення до поведінки економічних суб'єктів, яка значно трансформується під впливом різноманітних чинників, зокрема технологічних змін, соціалізації, цифровізації й т.п. Відходячи від закріплених раціональних парадигм, ця концепція може забезпечити основу для оцінки поведінки споживачів в різних ситуаціях, оскільки саме поведінкова економіка може зробити ірраціональність більш передбачува-

ною. Зокрема, розуміння того, як саме невеликі зміни в деталях пропозиції можуть впливати на те, як споживачі реагують на неї, має вирішальне значення для створення стратегії просування.

Вперше про відхід від традиційної раціональної поведінки заговорили біхевіористи (ідеолог Дж. Б. Уотсон) ще на початку XX ст. На основі проведених досліджень вони приходять до висновку, що люди приймають різного роду рішення, які не завжди відповідають моделі раціонального вибору. Хоча думки про суб'єктивність економічних рішень можна зустріти ще у роботах А. Сміта, Д. Рікардо, В. Стенлі Джевонса, Л. Вальраса, К. Менгера й ін. Зокрема, Дж.М. Кейнс вважав, що вибір між споживанням і заощадженням визначається не лише об'єктивними чинниками, а й такими суб'єктивними, як передбачливість, ощадливість, обережність, скнарість, гордість, розважливість.

Термін «поведінкова економіка» ввів Дж. Катона [1] у середині XX ст., а вже у 1978 р. Г. Саймон [2], який вважав неокласичну апріористську концепцію раціональної поведінки явно нереалістичною, отримав Нобелівську премію з економіки за теорію обмеженої раціональності. Втім базис нової поведінкової економіки був сформований Д. Канеманом (лауреат Нобелівської премії 2002 р.) і А. Тверскі у 1970-80-их рр. [3], які запропонували «теорію перспектив» як концепцію прийняття рішень в умовах невизначеності. Крім того, важливий вклад у розвиток сучасної поведінкової парадигми внесли відомі економісти, зокрема лауреати Нобелівської премії: В. Сміт (2002 р.) – за експериментальний економічний аналіз, особливо щодо аналізу альтернативних ринкових механізмів; Дж. Акерлоф, Дж. Стіґліц, М. Спенс (2001 р.) – за дослідження асиметрії інформації та її впливу на поведінку економічних агентів; Т. Шеллінг (2005 р.) – за поглиблення розуміння сутності конфлікту і співробітництва шляхом аналізу теорії ігор; Р. Шилер (2013 р.) – за емпіричний аналіз цін активів; Р. Талер (2017 р.) [4] – за дослідження впливу соціальних, когнітивних, емоційних факторів на поведінку окремих людей, установ. Зокрема, серед головних здобутків Р. Талера – теорія підштовхування [5], яка спрямована на те, щоб підштовхнути людину приймати ті рішення, які відповідають, перш за все, її інтересам, а вже потім інтересам всіх інших зацікавлених сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Посилення невизначеності, особливо після світової фінансово-економічної кризи 2008 р. та під впливом технологічних змін в контексті Industry 4.0, потребує перегляду теоретичних та практичних аспектів прийняття рішень на всіх рівнях економічної системи. Як наслідок, зростає кількість наукових досліджень щодо цієї проблеми. Серед вітчизняних авторів, що вивчають різноманітні аспекти поведінкової економіки, заслуговують уваги роботи С. Вегери [6], З. Галушки [7], Т. Кізими, С. Солодухіна, Є. Шайтанова, й ін. І, не зважаючи на деякі здобутки щодо поведінкових аспектів управлінських рішень, фінансів, інвестицій, маркетингу, соціально-трудових відносин й ін., надзвичайна актуальність пошуку сучасної парадигми прийняття рішень в умовах невизначеності, зокрема в контексті діджиталізації, потребує подальших досліджень. Крім того, цікавим і актуальним є вивчення можливостей застосування технік поведінкової економіки щодо формування архітектури вибору у фінансовій діяльності.

Формулювання цілей статті. Головною метою дослідження є аналіз теоретичних і практичних основ поведінкової економіки та поширення її технік у сучасній банківській діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сьогоденні дані про те, як споживачі думають, приймають рішення та взаємодіють із продуктами та послугами, визначають, як бізнес орієнтує свої зусилля на досягнення максимальної ефективності. Фінансовий сектор не є винятком, і зміна парадигми у банкінгу, безперечно, потребує трансформації, акцентуючи увагу на потребах, бажаннях та діях клієнтів. Надання «правильного» продукту «потрібній» людині та в «потрібний» час – це один із головних викликів, з якими стикаються сьогодні банківські установи. Все більшого впливу на цей процес набувають FinTechs. Завдяки Big Data, технології машинного навчання, штучному інтелекту звички клієнтів стають більш зрозумілими і доступними на основі точних моделей прогнозування, що дозволяє моделювати майбутню поведінку та її мотиви. При цьому, з одного боку, FinTechs знижують витрати і час проведення банківських операцій, роблять їх простими, зручними, доступними, максимально комфортними [8], а, з іншого, цифровізація буде успішною лише у випадку її клієнтоорієнтованості. І саме поведінкова економіка дозволяє успішним банкам глибоко досліджувати та правильно визначати життєву цінність кожного клієнта, що дозволяє направити обмежені ресурси на тих замовників, які, швидше за все, будуть клієнтами найближчим часом, та на тих, хто буде залишатися клієнтом у довгостроковій перспективі.

Поведінкова економіка робить висновки з мотивів, що стоять за фінансовими рішеннями людей та психологією їх природи, яка керує діями і рішеннями індивідів. Ірраціональна поведінка найчастіше зустрічається, коли людина стикається з чимось принциповим, емоційно-зарядженим. Зокрема, це відноситься і до управління грошима та фінансами. Так, людина страждає більше від страху втратити щось, ніж придбати. Цю закономірність у 1952 р. виявив Нобелівський лауреат М. Аллє, сформулювавши «парадокс Аллє» [9], згідно якому людина спрямовує свої зусилля не на отримання максимального прибутку, а на забезпечення стабільності або надійності. Доповнив його Г. Саймон [2], визначивши, що індивід приймає рішення, базуючись на прагненні отримати задоволення, аніж максимізувати корисність, оскільки володіє обмеженими ресурсами, необхідними для прийняття раціонального рішення.

А. Талер і К. Санстейн [5] узагальнюють, що основними перешкодами раціональної поведінки індивіда в сучасних умовах є надмірний оптимізм, самовпевненість, ефект помилкового консенсусу, прокляття обізнаності, неприйняття втрат, помилка «статус-кво», ментальний простір, формування «рамок» й ін. І саме ці обмеження мають враховуватися при визначенні технік впливу при підштовхуванні до «правильного» вибору, що дозволить покращити життя людини і допомогти вирішити багато першочергових проблем суспільства. Особливо це актуально у контексті формування довготривалих відносин клієнта і надавача послуг, оскільки саме технологія «поштовх» є ефективною технікою забезпечення клієнтоорієнтованості бізнесу.

А. Талер і К. Санстейн [5] відрізняють «поштовх» від «маніпуляції» – метою першого є загальне благо і свобода вибору, другого – непряме використання інших людей для досягнення власних цілей. І «поштовх» лише допомагає індивідам прийняти рішення, а не є способом прийняти рішення за них. Хоча і з боку держави, і приватних осіб можливі зловживання щодо використання поштовхів, а також хибні поштовхи. Але в цьому випадку клієнт стане «випадковим», і забезпечити конкурентоспроможність бізнесу буде складно.

При розробці та використанні технік впливу при підштовхуванні А. Талер виділяє дві групи індивідів в залежності від типу системи мислення – еконів (Homo economicus) та гуманів (Homo sapiens) [10]. Екони – це дещо ідеалізована категорія людей, які більш розсудливо та зважено відносяться до вибору, ретельно обмірковують усі варіанти вибору, мотивуючись стимулами. Екони здатні швидко навчатися, і, якщо вони роблять помилку, то вони її виправляють. Гумани пасивні при виконанні своїх обов'язків, безініціативні, при можливості будуть уникати відповідальності, самовираження й т.п. Якщо екони базуються на рефлекторній системі мислення, то гумани – на «автоматичній». При цьому А. Тайлер робить прогноз [10], що екони поступово будуть ставати більш емоційними і еволюціонувати в гуманів, почнуть втрачати свій IQ, стануть повільніше навчитися. Отже, існує потреба у нових підходах і рекомендаціях щодо практичного застосування спеціальних технік управління індивідуальними рішеннями та економічною поведінкою.

Поширення гуманів може обумовлювати зростання зловживань поштовхами, роблячи їх фактично маніпуляціями. Втім, слід розуміти, що особливо в умовах діджиталізації, поширення FinTechs конкурентні переваги отримує той суб'єкт, який забезпечить персоніфікований клієнтоорієнтований підхід, орієнтований на квазіраціональну поведінку. А застосування «маніпуляцій» суперечить цьому, в той час, як «поштовх» є найкращим інструментом досягнення мети.

Отже, кожен клієнт має відчувати підтримку та персоніфікований підхід, навіть будучи на відстані від банку. І ці відносини будуть ґрунтуватися, перш за все, на розумінні того, ким насправді є клієнти, на аналізі їх поведінки. Банки отримають більш широку перспективу діяльності клієнтів, транзакцій, психічного стану, емоцій, що дозволить їм стати більш корисними та контекстуальними. Використання поведінкової економіки визначить уявлення про споживчу поведінку та емоційні рішення щодо грошей та бюджету.

При цьому банки мають значний вплив на клієнтів, інформуючи людей про їх свідомі та несвідомі упередження через можливі банківські рішення. Мало хто з клієнтів має час або схильність продумати свої дії, перш ніж приймати фінансові рішення, оскільки обсяг інформації зростає і частка гуманів серед споживачів збільшується. І саме принципи поведінкової економіки дозволяють створити інформаційну основу та прозорість взаємовідносин між банком і клієнтом завдяки сучасним цифровим технологіям. Наприклад, вже сьогодні пропонують онлайн-калькулятори, онлайн-порівняння банківських послуг або продуктів, платформи-агрегатори, що дозволяють порівнювати пропозиції різних установ або оцінювати та/або порівнювати різні фінансові продукти. Втім банки мають розуміти, що конкурентні переваги отримають ті з них, які вибудують «бізнес-модель», що буде орієнтована на зростання своєї цінності для клієнта. Тобто, банки мають стати «помічниками» в реалізації потреб клієнтів, забезпечивши тих, у тому числі, якісною інформацією.

Серед особливостей споживачів банківських послуг є те, що вони по-різному відносяться до грошей в залежності від джерела їх отримання. Непередбачувані або пасивні доходи, кишенькові витрачаються зазвичай найлегше. В той же час, зарплата буде витрачатися на «відповідальні» речі, оскільки вона відноситься до «серйозних» грошей. Відстрочка оплати може різко збільшити бажання споживачів купувати – банки, розуміючи це, надають кредити. Це ж стосується купонів на знижку, кешбеку. Одна з причин роботи із відстрочкою платежів цілком логічна: часова вартість грошей робить майбутні платежі менш дорогими, ніж негайні. Є й інша, ще менш раціональна основа цього – виплати, як і збитки, надзвичайно неприємні. І навіть незначна відстрочка платежу може пом'якшити негайне «розставання» із грошами та усунути бар'єр для покупки.

Споживачі відчувають певну форму болю, коли здійснюють платіж. Коли індивід платить за щось, спрацьовують ділянки мозку, які беруть участь в обробці фізичного болю [11]. А, отже, інтернет-банкінг, використовуючи кредитні картки, електронні гаманці, автоматичну оплата рахунків, створений для того, щоб зменшити біль при виплаті. Коли індивіди не відчувають болі від оплати, вони не звертають уваги на свій фінансовий вибір і не враховують можливі витрати, чим і «користуються» банки. Крім того, психологічний біль від втрати вдвічі перевищує задоволення від вигоди [11]. І розуміння цієї основної емоційної реакції на ризик має ключове значення для поліпшення досвіду клієнта-споживача. Ось чому маркетологи у фінансовій галузі схильні просувати продукти, демонструючи, що покупка допоможе їм уникнути втрат. Отже, банки мають використовувати технології щодо зменшення тертя між можливістю відхилятися від витрат та задоволенням від покупки.

Таким чином, фінансова поведінка клієнтів банку буде залежати від того, що вони відчувають, отримуючи дохід або витрачаючи. При цьому одним із головних чинників вибору є альтернативна вартість, тобто втрачена можливість витратити гроші на щось інше, заощадити, інвестувати, зараз або в будь-якому часі у майбутньому. Отже, банки мають вибудовувати довгострокові відносини з клієнтом, акцентуючи увагу на його підштовхуванні до заощаджень, що дозволить знизити рівень болю при витратах, зокрема аналізуючи їх доходи та витрати та надаючи їм рекомендації щодо найбільш ефективних рішень.

Одним із найвпливовіших принципів економіки поведінки та життя людини є самоконтроль. Самоконтроль – це та якість, яка заважає робити те, що хочеться, навіть якщо це не відповідає інтересам індивіда. У психології це аспект саморегулювання, який дозволяє користувачам досягати цілей. Тож навіть, якщо клієнти банків розуміють будь-який інший аспект своїх фінансових ухилень, навіть якщо вони складають план їх подолання та прийняття ефективних рішень, самоконтроль все одно може скасувати найбільш обережні та добре обізнані наміри. Втім у банківській справі самоконтроль обмежений, по-перше, тим, що людина емоційно

пов'язана, перш за все, з теперішнім, а не майбутнім, і, по-друге, потребує відповідного рівня фінансової грамотності [12]. Самоконтроль визначається, перш за все, схильністю до раціональності. Втім все частіше ірраціональність перемагає. Як стверджують Г. Аркес і К. Блюмер [13], згідно з ефектом безповоротних витрат індивід більш схильний до інвестицій у ті галузі, де вже були вкладені гроші, зусилля або час. Тобто, безповоротні витрати стають сильним поштовхом для продовження проекту, навіть невдалого. Психологічне обґрунтування такої поведінки засновано на бажанні індивідів не виглядати марнотратними, тобто нераціональними.

Чим меншою інформацією володіє клієнт, чим менше він фінансово грамотний, тим більше він залежить від «якорів». Прив'язка відбувається тоді, коли людина робить висновок, що вона має відношення до нашого рішення. Так, якщо споживач звик здійснювати плату за комунальні послуги у мобільному додатку, то це впливає на те, як він визначає вартість тієї чи іншої послуги. Як тільки «якір» входить у підсвідомість, він стає тим, що індивід приймає інстинктивно і вірить, що він релевантний, поінформований, обґрунтований. Втім це потребує високого рівня довіри до банку, що забезпечується здатністю розуміти мотивацію і потреби споживачів, фінансовим брендом як відображенням довіри, чесності, безпеки, якості [14].

Необхідність ураховувати поведінкові аспекти рішень клієнтів обумовлюють появу спеціальної посади у сучасних фінансових установах. Крім того, у 2019 р. у ПАР з'явився перший поведінковий банк Discovery Bank, який функціонує у цифровому форматі. Згідно концепції банк має допомогти клієнтам через свою унікальну стратегію продажів зробити їх фінансову поведінку «здоровою», що є надзвичайно важливим, оскільки культура заощаджень південноафриканців вкрай низька, а приватна заборгованість занадто висока. Завдяки впровадженню поведінкового банкінгу з'являється можливість покращити ландшафт «фінансового здоров'я» населення та фінансової стійкості країни в цілому.

Бізнес-модель Discovery Bank [15] заснована на правилі «5-3-80», що означає – існує п'ять моделей поведінки (витрачати менше, ніж заробляти; регулярно економити; мати страховку на випадок серйозних подій; оплачувати майно; інвестувати у довгострокові перспективи), які дозволяють знизити три ризики (непомірна заборгованість, непередбачені витрати, недостатній дохід при виході на пенсію), на які приходиться 80% невиконаних фінансових зобов'язань. В контексті цього банк задає своїм клієнтам певні цілі, досягнення яких підвищує ефективність та результативність їх фінансової поведінки, рівень фінансової безпеки та незалежності. Так, якщо клієнти здійснюють аналіз своїх фінансових потреб і фінансових витрат, то це забезпечує знижки на внески на страхування життя. Ще одним інструментом є динамічні процентні ставки – ставка безпосередньо пов'язана з активністю та ефективністю фінансової поведінки клієнта: якщо клієнт демонструє «здорову» фінансову поведінку, то він кваліфікується для отримання знижок на послуги, вищих процентних ставок за депозитами або нижчих – при кредитуванні. Крім того, Vitality дозволяє отримати додаткові бонуси за відвідування тренажерного залу, щеплення від грипу, купівлю корисних продуктів, які потім можна використати на динамічні знижки при купівлі товарів і послуг. Чим більше інформації клієнт надає банку, тим більшу винагороду він отримує. При цьому система винагороди стимулює турбуватися про власне здоров'я і здоров'я членів сім'ї.

Висновки. Незважаючи на те, що поведінкова економіка є досить молодою галуззю економічної теорії, вона знайшла своє відображення у багатьох процесах, зокрема у банкінгу. Розвиток і реалізація технологій поведінкової економіки допомагає більш глибоко розуміти економічних агентів, розробляти і надавати відповідні послуги, збільшуючи ефективність та результативність, як споживачів, так і банківських установ. В умовах посилення невизначеності у індивіда посилюється й пересторога, упередження щодо вибору, і завданням надавача послуг є допомогти зробити цей вибір, зокрема використовуючи «поштовх», який також дозволить значно ефективніше просувати ці послуги.

Слід відзначити, що емоції, пересторога, упередження є ключовою рушійною силою багатьох рішень щодо витрат, заощаджень, інвестування, що суттєво впливає на фінансовий вибір. Розуміючи реальні мотивації користувачів, банки можуть заохочувати та надавати їм можливість досягти більш здорового фінансового існування, забезпечуючи максимізацію і власних вигід. Тобто банки мають формувати оточуюче клієнта середовище так, щоб підштовхнути його до правильного рішення, а не змінювати його природу у власних інтересах. Це передбачає перехід від моделі сегментації клієнтів за доходами до моделі «доходи плюс поведінка», в основі якої заохочення до витрат менше за доходи, регулярної економії, страхування на випадок непередбачених витрат, інвестування у довгострокові перспективи й т.п. Крім того, для забезпечення конкурентоспроможності банки мають обирати бізнес-моделі персоніфікованої клієнторієнтованості, оцифровувати свою діяльність, створювати бренди як відображення довіри, чесності, відкритості, безпеки, якості.

Список використаних джерел:

1. Katona, G. *Psychological Analysis of Economic Behavior*. N.Y. : McGrow- Hill, 1951.
2. Simon, H.A. A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics.* 1955. Vol. 69. No 1. P. 99–118.
3. Kahneman, D. *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice, Les Prix Nobel 2002*. 2003. P. 449–489.
4. Талер Р. *Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення*. К. : Наш формат, 2018. 464 с.
5. Талер Р., Санстейн К. *Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір*. К. : Наш формат, 2017. 312 с.
6. Вегера С.А. Поведінкова економіка – особлива галузь економічної теорії. *Актуальні проблеми економіки.* 2004. № 2. С. 4–16.
7. Галушко З.І. Місце економічної теорії в системі поведінкових наук. *Вісник Одеського національного університету. Економіка.* 2015. Т. 20, вип. 4. С. 13–16.

8. Ломачинська І.А., Куниця В.С. Роль FinTech у модернізації банківської діяльності в умовах глобалізація. *Вісник Одеського національного університету. Економіка.* 2018. Том 23, вип. 5(70). С. 190–195.
9. Allais, M. Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica.* 1953. V. 21, no 2. P. 503–549.
10. Thaler, Richard H. From Homo economicus to Homo sapiens. *Journal of Economic Perspectives.* Winter 2000. Vol. 14. № 1. P. 133–141.
11. Pakulyte, V. Behavioral Economics in Digital Banking: Taking the pain out of Finances. URL: https://blog.strands.com/behavioral-economics-in-digital-banking (дата звернення: 17.12.2019).
12. Ломачинська І.А. Фінансова грамотність як основа оптимізації фінансової поведінки в умовах глобалізації. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2011. Том 16, випуск 20. С. 116–124.
13. Arkes, H.R., Blumer, C. The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes.* 1985. 35. P. 124–140.
14. Ломачинська І.А. Фінансові технології та їх вплив на розвиток фінансової системи. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти:* монографія. Вип. 3. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. С. 188–201.
15. Discovery Bank. URL: https://www.discover.com/online-banking/ (дата звернення: 17.12.2019).

References:

1. Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. N.Y.: McGrow-Hill.
2. Simon, H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics,* vol. 69, no 1, pp. 99–118.
3. Kahneman, D. (2003). *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice, Les Prix Nobel 2002*.
4. Thaler, R.H. (2018). *Povedinkova ekonomika. Yak emotsiyi vplyvayut' na ekonomichni rishennya* [*Misbehaving: The making of behavioral economics*]. Kyiv: Our Format. (in Ukrainian)
5. Thaler, R.H., Sunstein, C. (2017). *Poshtovkh. Yak dopomohty lyudyam zrobyty pravyl'nyy vybir* [Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness]. Kyiv: Our Format. (in Ukrainian)
6. Vegera, S.A. (2004). Povedinkova ekonomika – osoblyva haluz′ ekonomichnoyi teoriyi [Behavioral economics is a particular area of economic theory]. *Actual problems of economics*, no 2, pp. 4–16. (in Ukrainian)
7. Halushka, Z.I. (2015). Mistse ekonomichnoyi teoriyi v systemi povedinkovykh nauk [Place of economic theory in the behavioral sciences system]. *Odessa National University Herald. Economy*, vol. 20, iss. 4, pp. 13–16. (in Ukrainian)
8. Lomachynska, I.A., Kynitsia, V.S. Rol′ FinTech u modernizatsiyi bankivs′koyi diyal′nosti v umovakh hlobalizatsiya [The role of FinTech in modernizing of banking activities in the conditions of globalization]. *Odessa National University Herald. Economy*, vol. 23, iss. 5, pp. 190–195. (in Ukrainian)
9. Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica,* v. 21, no 2, pp. 503–549.
10. Thaler, Richard H. (2000). From Homo economicus to Homo sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, № 1, pp. 133–141.
11. Pakulyte, V. Behavioral Economics in Digital Banking: Taking the pain out of Finances. Available at: https://blog.strands.com/behavioral-economics-in-digital-banking (accessed 17.12.2019).
12. Lomachynska, I.A. (2011). Finansova hramotnist′ yak osnova optymizatsiyi finansovoyi povedinky v umovakh hlobalizatsiyi [Financial literacy as basis of optimization of financial behavior in the conditions of global transformation]. *Odessa National University Herald. Economy*, vol. 16, iss. 20, pp. 190–195. (in Ukrainian)
13. Arkes, H.R., Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processe,* 35, pp. 124–140.
14. Lomachynska, I.A. (2018). Finansovi tekhnolohiyi ta yikh vplyv na rozvytok finansovoyi systemy [Financial technologies and their influence on the development of the financial system]. *Innovatsiyna ekonomika: teoretychni ta praktychni aspekty* [Innovative Economics: Theoretical and Practical]. Part 3. Kherson: OLDI-PLUS, pp. 188–201. (in Ukrainian)
15. Discovery Bank. Available at: https://www.discover.com/online-banking/ (accessed 17.12.2019).

УДК 005.7:[005.94:005.96]

Мисилюк В.С.,
аспірантка кафедри бізнес-економіки та підприємництва,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Mysyliuk Vlada,
PhD-student at the Department of Business-economics and Entrepreneurship,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ОГЛЯД ДОСЛІДЖЕНЬ ТА АКТУАЛІЗАЦІЯ ПИТАННЯ РОЗБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ДИЗАЙНУ ВНУТРІШНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Мисилюк В.С. Огляд досліджень та актуалізація питання розбудови організаційного дизайну внутрішнього підприємництва. У статті висвітлено тенденцію до дослідження підприємницької функції на рівні окремих суб'єктів господарювання та виявлено проблему взаємозамінного використання понять «корпоративне підприємництво», «інтрапренерство», «внутрішнє підприємництво», що потребує подальшого аналізу та побудови чіткої концептуальної системи. Систематизовано основні результати наукових розвідок у сфері внутрішнього підприємництва: визначено фактори, що стримують та стимулюють підприємницьку активність працівників, обґрунтовано доцільність впровадження інтрапренерської форми реалізації інновацій, наявні спроби виокремити форми внутрішнього підприємництва, охарактеризовано результати впровадження інтрапренерства, досліджено вплив окремих елементів організаційного дизайну на інноваційну активність працівників. Запропоновано спрямувати подальші пошуки на впорядкування термінологічної системи наведеного наукового напряму та розроблення формалізованої моделі управління елементами організаційного дизайну, що сприятиме підвищенню рівня інноваційності суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: внутрішнє підприємництво, інтрапренерство, корпоративне підприємництво, організаційний дизайн, підприємницька орієнтація.

Мисилюк В.С. Обзор исследований и актуализация вопроса развития организационного дизайна внутреннего предпринимательства. В статье освещена тенденция к исследованию предпринимательской функции на уровне отдельных субъектов хозяйствования и обнаружена проблема взаимозаменяемого использования понятий «корпоративное предпринимательство», «интрапренерство», «внутреннее предпринимательство», это актуализирует последующий анализ и формирование четкой системы концепций. Систематизированы основные результаты научных исследований в сфере внутреннего предпринимательства: идентифицированы факторы, которые сдерживают и стимулируют предпринимательскую активность работников, обоснована целесообразность внедрения интрапренерской формы реализации инноваций, совершены попытки выделения форм внутреннего предпринимательства, дана характеристика результатов имплементации интрапренерства, исследовано влияние отдельных элементов организационного дизайна на инновационную активность сотрудников. Предложено направить дальнейшие поиски на упорядочение системы терминологии представленого научного направления и разработку формализованной модели организационного дизайна, который будет способствовать повышению уровня инновационности субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: внутреннее предпринимательство, интрапренерство, корпоративное предпринимательство, организационный дизайн, предпринимательская ориентация.

Mysyliuk Vlada. Review of research and actualization of the issues of organizational design development of internal corporate entrepreneurship. The article concentrates on the entrepreneurship function of the commercial entities. The tendency of interchangeable usage of the terms «corporate entrepreneurship», «intrapreneurship» and «internal corporate entrepreneurship» is identified. These issues provide grounding for necessity of further analysis and conceptualization of corporate entrepreneurship research. Entrepreneurship orientation of the organization is seen as a core factor of development and maintenance of financial, strategic, technological competitive advantages, thus, it creates prerequisites for renewal of enterprises in different ways. Intrapreneurship or intra-corporate entrepreneurship creates basis for the extension of business directions and even complete change of the whole orientation of current business. The main results of the previous research are as follows: 1) factors, which moderate and stimulate the entrepreneurship activity of employees, were identified; 2) the feasibility of implementation of intrapreneurship form for innovation activity was justified; 3) the attempts were made to distinguish different forms of intrapreneurship; 4) the results of intrapreneurship on company performants were described; 5) the effects of different elements of

organizational design on innovation activity of employees were investigated. The author emphasizes on the absence of deep and complex understanding of intrapreneurship organizational mechanisms. It is obvious that each research concentrates on aspect, which is isolated from others. The managers need instruments for proper resources allocation, coordination, development of corresponding compensation and control systems, implementation of right organizational structures during the introduction of intrapreneurship. The essence of further investigations aimed at the creation of common terminology system and development of formalized model for organizational design management is proved. This model may be formed through decomposition of the elements of organizational design; identification of current, perspective and target indicators of mentioned elements and clarification of linkages among different elements. The results may be used for improvement of the level of companies' innovativeness.

Key words: internal corporate entrepreneurship, intrapreneurship, corporate entrepreneurship, organizational design, entrepreneurship orientation.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Проблема формування та розвитку інтрапренерства (intrapreneurship) у внутрішньому середовищі суб'єктів господарювання в економічній науці залишається не досить розробленою: відсутні системні дослідження та обмежена кількість публікацій, що торкаються різноманітних аспектів впровадження та розвитку інтрапренерства. Така ситуація частково пов'язана з тим, що немає статистичних даних про інновації, впроваджені внутрішніми та незалежними підприємцями [5, с. 89], тому оцінити ефект від інтрапренерської форми реалізації інновацій на рівні галузі та економіки країни загалом неможливо. Науковці оминають розроблення питання, яке, на їхню думку, потенційно може не мати вагомого наукового інтересу та практичної значущості. Водночас дослідження становлення та розвитку інтрапренерської форми реалізації інновацій на рівні окремого суб'єкта підприємництва має важливе прикладне значення, зважаючи на фінансові, стратегічні та технологічні переваги, що привносить інтрапренерство у процес функціонування суб'єкта підприємництва. Розроблення теоретико-методологічних основ упровадження інтрапренерства (intrapreneurship) дасть змогу оцінити внутрішні передумови, розробити процедури, комплексне організаційне забезпечення для досягнення його результативності та ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню механізму інтрапренерства (intrapreneurship), а також факторів, що впливають на стимулювання ініціативної та креативної діяльності працівників усередині суб'єктів підприємництва, присвячені роботи С. Вестфала, Р. Вундерера, Ю. Грудзевич, А. Крупаніна, Л. Ліпич, Г. Піншо, В. Томілова, Т. Хакунова, Г. Широкової. Невирішеними залишаються проблеми імплементації внутрішнього підприємництва у практику діяльності сформованих підприємств, що забезпечуватиме ефективність та результативність їхньої інноваційної діяльності.

Постановка завдання. Мета роботи – проаналізувати результати проведених досліджень у сфері інтрапренерства (intrapreneurship) та окреслити питання, які потребують подальшого розроблення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Суб'єкти підприємництва функціонують у середовищах, яким притаманні динамічні зміни ринків та технологій. Для того, щоб забезпечити конкурентоспроможність, підприємства повинні швидко реагувати на виклики та можливості зовнішнього середовища. Суб'єкти господарювання можуть бути успішними, якщо норма їхньої підприємницької інтенсивності є вищою за наявну в галузі. Слушною є думка П. Друкера [6], який зауважує, що ті галузі, які натепер генерують високий рівень віддачі на вкладений капітал та характеризуються швидкою окупністю, насправді знаходяться у періоді зрілості, за якою слідуватиме спад. Суб'єкти підприємництва повинні не лише фокусуватися на забезпеченні ефективності операційної діяльності, але й будувати довгострокові плани розвитку, закладати базис для розширення сфер діяльності або навіть їх переорієнтації у разі потреби. Підприємницький підхід стає можливою відповіддю на виклики ринків та технологій. Підприємництво базується на цілеспрямованій інноваційній діяльності, що потенційно приводить до збільшення віддачі від вже наявних ресурсів.

Починаючи з 60-х років XX століття з'являються праці науковців [11; 15], які як суб'єкт підприємництва розглядають не лише окрему особу, а й підприємство загалом. Подібні наукові пошуки пов'язані із зародженням, формуванням та обґрунтуванням різноманітних концепцій, які описують підприємницьку орієнтацію (інноваційність, проактивність, прийняття ризику) на рівні суб'єктів підприємництва. Це такі концепції, як: корпоративне підприємництво (corporate entrepreneurship), інтрапренерство (intrapreneurship або внутрішнє підприємництво), корпоративна венчурна діяльність (corporate venturing), стратегічне підприємництво (strategic entrepreneurship). Зважаючи на відсутність структурованості у цій сфері дослідження, зазначимо, що досить часто поняття використовуються взаємозамінно, наприклад корпоративне підприємництво (corporate entrepreneurship) та інтрапренерство (intrapreneurship) [2], хоча, на думку, інших дослідників ці поняття не є тотожними [7]. Це становить першу наукову проблему, що ускладнює систематизацію отриманих раніше наукових результатів.

Інтрапренерство або внутрішнє підприємництво означає стимулювання та використання інноваційно-інтелектуальних результатів діяльності працівників, що спрямоване на задоволення інтересів особистості, а також стратегічних цілей і намірів суб'єкта підприємництва. Завдяки впровадженню інтрапренерства (intrapreneurship) суб'єкти підприємництва можуть ефективно вирішувати фінансові (збільшення прибутку та ефективне використання наявних ресурсів), стратегічні (освоєння нових ринків та продукції, диверсифікація діяльності) та технологічні (розроблення інновацій, спрямованих на підвищення ефективності технологій

Таблиця 1

Систематизація досліджень у сфері формування та розвитку інтрапренерства (intrapreneurship) в межах діючих суб'єктів господарювання

Дослідження	Методи аналізу інформації	Наукова проблема	Основні результати
1	2	3	4
Вестфал (Westfall) 1969 [15]	Опитування (in-depth interview, prepared questionnaire)	Виявлення факторів, які стимулюватимуть підприємницьку активність організацій.	Фактори, які сприяють підприємницькій орієнтації організацій: невеликі розміри організацій, високий рівень обізнаності у новій сфері, період планування 5 і більше років. Перешкоди до сприйняття нових бізнес ідей: незбалансованість інформації, відсутність резерву часу кваліфікованих менеджерів, високі витрати на інновації. Запропоновано дві стратегії стимулювання корпоративного підприємництва: децентралізація планування та впровадження нових бізнес-ідей, створення спеціалізованих підрозділів або дочірніх підприємств, що забезпечуватимуть інформаційну, кадрову, фінансову підтримку.
Томілов, Крупанін, Хакунов, 1998 [12]	Параметричний, графічний аналізи, анкетування, аналіз показників фінансової звітності.	Дати функціонально-параметричне описання процесу зародження та розвитку підприємництва в організації.	Наведено функціонально-параметричну модель підприємства, що функціонує принципах інтрапренерства. Виокремлено форми організації інтрапренерства. Формалізовано модель вибору оптимального варіанта становлення інтрапренерства на основі врахування поставлених завдань та часу, раціонального використання ресурсів базового підприємства, соціально-економічної ефективності програми створення інтрапренерства. Розроблено маркетингову концепцію формування та методику аналізу ресурсної бази інтрапренерства. Апробація результатів методичних положень показала, що розвиток підприємства на принципах інтрапренерства забезпечує високу ефективність та швидку окупність інвестицій.
(Antoncic), Хізріч (Hisrich) 2001 [14]	Опитування та кореляційно-регресійний аналіз.	Запропонувати модель інтрапренерства, що пов'язує передумови, форми прояву та результати впровадження інтрапренерства.	Форми прояву інтрапренерства: корпоративний венчуринг, інноваційність, стратегічне оновлення, проактивність. Передумови інтрапренерства включають організаційні характеристики (відкритість комунікацій, підтримка топ-менеджменту та ін.) та характеристики зовнішнього середовища (рівень технологічного розвитку галузі, інтенсивність конкуренції та ін.). До результатів внутрішнього підприємництва відносять: абсолютне та відносне зростання, прибутковість. Було встановлено тісний зв'язок між інтрапренерством, організаційними та позаорганізаційними факторами. Не було встановлено зв'язку між інтрапренерством та прибутковістю. Вік, розмір, стратегія та сфера діяльності не впливають на показники моделі.
Пузікова 2008 [9]	Статистичний аналіз, методи оцінки ефективності функціонування підприємств.	Обґрунтування компонентів механізму розвитку внутрішнього підприємництва.	Систематизовано форми внутрішнього підприємництва. Обґрунтовано компоненти механізму внутрішнього підприємництва: організаційна, фінансово-економічна, мотиваційна, ресурсна. Розглянуто можливості синтезу різноманітних організаційних структур управління за індивідуальної та колективної форм внутрішнього підприємництва. Описано процесно-орієнтований підхід розвитку внутрішнього підприємництва.
Ебнер, Франк, Корунка, Люгер[7]	Опитування, фокус-групи, кореляційно-регресійний, кластерний аналізи.	Проектування організацій як складних соціально-економічних систем та технології їх змін.	Емпіричне підтвердження багатомірності конструкту внутрішнього підприємництва: мотивація досягнення, орієнтація на інновації, особиста ініціатива, компетенція в діях, соціальна компетенція, професійні знання. На розвиток внутрішнього підприємництва впливає стратегія, культура організації, що доповнюються індивідуальними схильностями та якостями співробітників. В організаційному контексті важливими предикторами для розвитку внутрішнього підприємництва є підвищення кваліфікації нових працівників та їхня проактивність.
Широкова, Єжова, 2012 [13]	Опитування співробітників, інтерв'ю з топ-менеджментом, аналіз документів, спостереження, метод кейсів.	З'ясування взаємозв'язку організаційного дизайну та підприємницької поведінки працівників.	Поетапне спостереження та аналіз побудови організаційного дизайну дає можливість простежити відносний вплив різних елементів організаційного дизайну на підприємницьку інтенсивність з погляду частоти та рівня підприємництва. Досліджено вплив елементів організаційного дизайну на внутрішньофірмове підприємництво: 1) системи, що нівелюють перешкоди у здійсненні підприємницького процесу (інформаційна система, системи комунікацій, навчання, система винагород, управління проектами, характеристики організаційної структури) та 2) системи, що безпосередньо запускають підприємницькі процеси (наприклад, стратегія).
Грудзевич, 2017 [4]	Методи експертного оцінювання, економіко-математичне моделювання, анкетування.	Дослідження становлення та розвитку інтрапренерства як форми запровадження інновацій.	Удосконалено метод економічного оцінювання потенціалу й організаційно-ресурсної готовності машинобудівних підприємств до впровадження інтрапренерства. Результати представлено у вигляді матриці зональних груп. Розроблено метод вибору ефективної форми (інтрапренерство чи екзопренерство) впровадження інновацій. Обґрунтовано організаційне забезпечення впровадження інновацій (наприклад, створення центру підтримки інтрапренерства та банку інноваційних ідей, надання юридичної, економічної, технічної підтримки інтрапренерів). Розроблена комплексна система стимулювання суб'єктів інтрапренерства.

виробництва, збуту та ін.) завдання [4, с. 40; 10, с. 112]. З іншого боку, привнесення духу підприємництва всередину діючого суб'єкта господарювання означає максимальну реалізацію потенціалу співробітників, підвищення рівня задоволення своєю роботою та зростання мотивації до імплементації нових підприємницьких ідей. Таким чином, підприємства можуть досягти економічного (зростання кількості працівників, обсягів продажу, ринкової частки, прибутку) та соціального ефекту.

Наукові розробки за окресленою тематикою насамперед спираються на концептуальний базис внутрішнього підприємництва, що включає дослідження його дефініцій [1; 3], передумов упровадження, локалізацій підприємницького потенціалу в межах суб'єктів підприємництва, організаційних форм взаємодії базового підприємства та інтрапренера, організаційного забезпечення внутрішнього підприємництва. На практиці вивчалися фактори, які стимулюють або стримують підприємницьку орієнтацію організацій (фактори організаційного та зовнішнього середовища), оцінювалася готовність до інтрапренерства та його вплив на результати діяльності суб'єктів підприємництва [2, с. 28–34; 7]. Систематизація основних результатів досліджень інтрапренерства відображена у табл. 1.

Необхідним є перехід від окремих аспектів до більш системного, глибшого погляду на процес впровадження та реалізації інтрапренерства (intrapreneurship). Як правило, науковці описують вплив ізольованих організаційних факторів та факторів зовнішнього середовища на інтенсивність підприємницької поведінки, а питання внутрішніх організаційних засад: механізмів координації, розподілу ресурсів, мотивування та контролю, специфіки розбудови організаційної структури як цілісної системи не дістають глибинного розкриття. Заходи, спрямовані на привнесення механізмів інтрапренерства (intrapreneurship) всередину суб'єктів підприємництва, повинні створити умови для виводу інновацій більш ефективним способом, аніж шляхом традиційної інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва.

Перспективним напрямом майбутніх досліджень є визначення бажаних параметрів елементів організаційного дизайну, що дасть змогу вирішити проблеми підтримання ефективності та результативності впровадження інновацій для забезпечення стійкого конкурентного статусу суб'єктів підприємництва на цільових ринках. Для цього треба здійснити декомпозицію елементів організаційного дизайну, визначити цільові параметри елементів, встановити взаємозв'язки різноманітних елементів системи організаційного дизайну, щоб забезпечити їхню злагодженість та спрямованість на досягнення поставлених цілей. Така формалізована модель управління елементами організаційного дизайну слугуватиме інструментом для прийняття управлінських рішень, що створюватимуть внутрішні передумови до активізації інноваційної активності співробітників суб'єкта господарювання.

Висновки і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, інтрапренерство (intrapreneurship) сприяє нарощенню інноваційного потенціалу суб'єктів підприємництва, активізації їхньої інноваційної діяльності та, відповідно, досягненню стійкої інноваційної конкурентоспроможності. Це актуалізує дослідження у сфері внутрішнього підприємництва. Подальшого розвитку потребують питання комплексної оцінки впливу інтрапренерства на результативність впровадження інновацій та розроблення моделі управління інтрапренерством, враховуючи організаційні та позаорганізаційні фактори.

Список використаних джерел:

1. Алексашкина Е.И. Внутрифирменное предпринимательство. *Научный журнал Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики*. 2011. № 1(8). URL: http://economics.open-mechanics.com/articles/277.pdf (дата звернення: 18.01.2020).
2. Внутрифирменное предпринимательство: подходы к изучению вопроса / Широкова Г.В. и др. Санкт-Петербург : Центр предпринимательства Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, 2008. 52 с.
3. Вундерер Р., Дик П. Ключевая роль социальной компетенции в концепции сопредпринимательства . *Менеджмент и маркетинг*. 2003. № 6. URL: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/16_6_03.htm (дата звернення: 18.01.2020).
4. Грудзевич Ю.І. Формування та розвиток інтрапренерства як форми реалізації інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах : дис. … канд. ек. наук : 08.00.04 . Луцьк, 2017. 207 с.
5. Дерев'янко Ю.М., Мельник Л.Г., Лукаш О.А. Інтрапренерство: особливості застосування у підприємницькій діяльності . *Механізм регулювання економіки*. 2015. № 4. С. 88–96.
6. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / пер с англ. Москва : Вильямс, 2009. 432 с.
7. Предпринимательская ориентация в организации. Внутреннее предпринимательство / пер. с нем. О.А. Шипилова / М. Эбнер и др. Харьков : Гуманитарный Центр, 2010. 284 с.
8. Прохорова Є.В. Вплив корпоративного підприємництва на результати діяльності підприємства . *Стратегія підприємства* : підприємницький контекст : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 16–17 листопада 2017 р. м. Київ, 2017. С. 155–156.
9. Пузикова Е.А. Механизм развития внутреннего предпринимательства на предприятии : дис. … канд. эк. наук : 08.00.05. Оренбург, 2008. 170 с.
10. Руднева О.Н. Организация предпринимательской деятельности в АПК: Краткий курс лекций. Саратов, 2017. 118 с.
11. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства / пер. с англ. Э.Я. Шахова, Г.А. Шахов. Москва : Московский бизнес, 1990. 222 с.
12. Томилов В.В., Крупанин А.А., Хакунов Т.Д. Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства. 1998. URL: http://enbv.narod.ru/text/Econom/marketing/mark_and_intrap/index.html (дата звернення: 18.01.2020).
13. Широкова Г.В., Ежова Я.С. Становление внутрифирменного предпринимательства в российской компании: формирование, развитие, перспективы. *Российский журнал менеджмента*. 2012. № 1. Том 10. С. 117–140.
14. Antoncic B., Hisrich R. D Intrapreneurship: construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing*. 2001. Vol. 16. № 5. P. 495–527.
15. Westfall S.L. Stimulating Corporate Entrepreneurship in U. S. Industry. *The Academy of Management Journal*. 1969. Vol. 12. № 2. P. 235–246.

References:

1. Aleksashkyna E.Y. (2011) Vnutryfyrmennoe predprynymateljstvo [Corporate entrepreneurship]. Scientific journal of the St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, vol. 1, no. 8. Available at: http://economics.open-mechanics.com/articles/277.pdf (accessed 18 January 2020).

2. Shirokova G.V., Sarycheva V.A., Blagov E.Yu., Kulikov A.V. (2008) Vnutrifirmennoe predprinimatel'stvo: podkhody k izucheniyu voprosa [Corporate entrepreneurship: Research approaches]. St. Petersburg: Center for Entrepreneurship, Graduate School of Management, St. Petersburg State University, pp. 5–52.

3. Vunderer R., Dik P. (2003) Klyuchevaya rol' sotsial'noy kompetentsii v kontseptsii sopredprinimatel'stva [The key role of social competence in the concept of co-entrepreneurship]. Menedzhment i marketing [Management and marketing] (electronic journal), no. 6. Available at: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/16_6_03.htm (accessed 18 January 2020).

4. Ghrudzevych Ju.I. (2017) Formuvannja ta rozvytok intraprenerstva jak formy realizaciji innovacijnoji dijaljnosti na mashynobudivnykh pidpryjemstvakh [Formation and development of intrapreneurship as a form of realization of innovative activity at machine-building enterprises] (PhD Thesis). Lutsk: Lesya Ukrainka Eastern European National University.

5. Derev'janko Ju.M., Meljnyk L.Gh., Lukash O.A. (2015) Intraprenerstvo: osoblyvosti zastosuvannja u pidpryjemnycjkij dijaljnosti [Intrapreneurship: features of application in entrepreneurial activity]. The mechanism of regulation of the economy, no. 4, pp. 88–96.

6. Druker P.F. (2009) Biznes i innovatsii [Innovation and entrepreneurship]. Moscow: Williams. (in Russian)

7. Ebner M., Frank G., Korunka K., Lyuger M. (2010) Predprinimatel'skaya orientatsiya v organizatsii. Vnutrennee predprinimatel'stvo [Entrepreneurial orientation in the organization. Intrapreneurship]. Kharkiv: Humanitarian Center. (in Russian)

8. Prokhorova Je.V. (2017) Vplyv korporatyvnogho pidpryjemnyctva na rezuljtaty dijaljnosti pidpryjemstva [Influence of corporate entrepreneurship on the results of business activity]. Proceedings of the Strateghija pidpryjemstva : pidpryjemnycjkyj kontekst: zb. materialiv Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Ukraine, Kyiv, November 16–17, 2017), Kyiv: Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, pp. 155–156.

9. Puzikova E.A. (2008) Mekhanizm razvitiya vnutrennego predprinimatel'stva na predpriyatii [The mechanism of the development of intrapreneurship at the enterprise] (PhD Thesis), Orenburg: Orenburg State University.

10. Rudneva O.N. (2017) Organizatsiya predprinimatel'skoy deyatel'nosti v APK: Kratkiy kurs lektsiy [Organization of entrepreneurial activity in the agro-industrial complex: A short course of lectures]. Saratov: Saratov State Agrarian University named after N.I. Vavilova. (in Russian)

11. Tateisi K. (1990) Vechnyy dukh predprinimatel'stva [The eternal spirit of entrepreneurship]. Moscow: Moscow business. (in Russian)

12. Tomilov V.V., Krupanin A. A., Khakunov T.D. (1998) Marketing i intraprenerstvo v sisteme predprinimatel'stva [Marketing and intrapreneurship in the enterprise system]. Available at: http://enbv.narod.ru/text/Econom/marketing/mark_and_intrap/index.html (accessed 18 January 2020).

13. Shirokova G.V., Ezhova Ya.S. (2012) Stanovlenie vnutrifirmennogo predprinimatel'stva v rossiyskoy kompanii: formirovanie, razvitie, perspektivy [Formation of corporate entrepreneurship in a Russian company: formation, development, prospects]. Russian Management Journal, vol. 10, no. 1, pp. 117–140.

14. Antoncic B., Hisrich R.D. (2001) Intrapreneurship: construct refinement and cross-cultural validation. Journal of Business Venturing, vol. 16, no. 5, pp. 495–527.

15. Westfall S.L. (1969) Stimulating Corporate Entrepreneurship in U. S. Industry. The Academy of Management Journal, vol. 12, no. 2, pp. 235–246.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330:339.137

Дугієнко Н.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів
та економіки міжнародного туризму,
Запорізький національний університет

Бондаревська О.А.,
магістр економіки,
Запорізький національний університет

Duhiienko Natalia,
Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate Professor of the Department of
International Economics, Natural Resources and
Economy of International Tourism,
Zaporizhzhya National University

Bondarevska Oleksandra,
Master of Economics,
Zaporizhzhya National University

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ РИНКУ ЗЕМЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Дугієнко Н.О., Бондаревська О.А. Роль держави у формуванні ринку землі в умовах глобалізації економіки України. В статті висвітлено вплив глобалізації на державне регулювання економіки, встановлено характерні ознаки впливу держави на економіку в умовах глобалізації та транснаціоналізації, обґрунтовано доцільність виваженого підходу до реформування економіки, зокрема здійснення земельної реформи та відкриття ринку землі. Розкрито негативний вплив ТНК на агропромисловий сектор та ризики відкриття ринку землі, які полягають у можливій монополізації аграрного сектора та загрозі скуповування українських земель іноземцями. Обґрунтовано, що інституційна трансформація українського аграрного сектора, особливо в контексті земельних відносин, потребує створення аграрного банку та окремого державного регулятора, який займатиметься регулюванням продажу землі в Україні.

Ключові слова: глобалізація, транснаціоналізація, держава, ринок землі, агропромислове виробництво, транснаціональні компанії.

Дугиенко Н.А., Бондаревская А.А. Роль государства в формировании рынка земли в условиях глобализации экономики Украины. В статье освещено влияние глобализации на государственное регулирование экономики, установлены характерные признаки влияния государства на экономику в условиях глобализации и транснационализации, обоснована целесообразность взвешенного подхода к реформированию экономики, в частности осуществление земельной реформы и открытия рынка земли. Раскрыто негативное воздействие ТНК на агропромышленный сектор и риски открытия рынка земли, которые заключаются в возможной монополизации аграрного сектора и угрозе скупки украинских земель иностранцами. Обосновано, что институциональная трансформация украинского аграрного сектора, особенно в контексте земельных отношений, требует создания аграрного банка и отдельного государственного регулятора, который будет заниматься регулированием продажи земли в Украине.

Ключевые слова: глобализация, транснационализация, государство, рынок земли, агропромышленное производство, транснациональные компании.

Duhiienko Natalia, Bondarevska Oleksandra. The role of the government in the formation of the land market amid globalization of the Ukrainian economy. The role of the government in the formation of the land market in the conditions of globalization of the Ukrainian economy. The article highlights the impact of globaliza-

tion on government regulation of the economy, identifies characteristic signs of state influence on the economy in the context of globalization and transnationalization, substantiates the expediency of a prudent approach to economic reform, in particular the implementation of land reform and the opening of the land market. The level of globalization and openness of the Ukrainian economy is analyzed. Despite its high level of openness, Ukraine is not properly involved in the global division of labor and global trade flows, but has a tangible impact of transnational capital in the agro-industrial sector. The negative impact of TNCs on the agro-industrial sector and the risks of opening up the land market, which are a possible monopolization of the agrarian sector and the threat of buying up of Ukrainian lands by foreigners, are revealed. Ukraine acts mainly as a country that accepts multinational corporations and to some extent experiences the advantages and disadvantages of their activities. However, the transnationalization of the national economy may lead to a gradual loss of state sovereignty, the right to national wealth, the transformation of the country into a source of cheap resources and labor, and it is necessary to pay attention to the impact that TNCs have on the economy of Ukraine. The dominance of TNCs in investments in the agrarian sector of the economy in the context of globalization carries certain threats to the recipient country: food security, rising domestic prices for foodstuffs, exacerbation of social contradictions, inequality of competition between national and foreign investors, environmental consequences, etc. In view of these negative factors, globalization for the Ukrainian government is to preserve the central position of the nation-state and the advantages in controlling the extraction and use of natural resources. It is substantiated that the institutional transformation of the Ukrainian agrarian sector, especially in the context of land relations, requires the creation of an agrarian bank and a separate state regulator, which will be responsible for regulating the sale of land in Ukraine.

Key words: globalization, transnationalization, government, land market, agro-industrial production, transnational companies.

Постановка проблеми. Агропромислове виробництво відіграє ключову роль у світовій економіці. Такі фактори, як клімат, рілля, доступ до технологій та кількість людської праці впливають на виробництво сільського господарства в різних куточках світу. Україна належить до країн, які також покладаються на розвиток агропромислового виробництва як однієї із сфер економічного зростання. Тому вагомий вплив на розвиток українського аграрного сектора економіки мають світові глобалізаційні процеси, і це необхідно враховувати при здійсненні земельної реформи.

Земельна політика в умовах глобалізації має першочергове значення для забезпечення стійкого розвитку, раціонального управління, добробуту населення та економічних можливостей сільських і міських жителів, а також – для подолання бідності в Україні. Дослідження у сфері державного регулювання економіки природокористування та аналіз проблем використання та продажу земельних ресурсів в умовах глобалізації та транснаціоналізації економіки є беззаперечно актуальними як серед науковців, так і практиків, фермерів, представників об'єднаних територіальних громад України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ролі держави в контексті глобальних викликів присвячується наукові праці зарубіжних та українських вчених, зокрема Хелд Д., Макгрю Е., Гольдблатт Д., Перратон Д., Войтович Р., Осьмової М., Бойченко А. Дослідженню проблеми формування ринку землі в Україні та його впливу на національну економіку присвячено праці Загарій В., Бінчаровської Т., Данкевич В. та інших учених. У наукових працях глибоко і всебічно розкривається сутність процесів державного регулювання в умовах глобалізації, проте недостатньо розкрито роль держави у формуванні ринку землі в умовах глобалізації економіки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення процесів впливу глобалізації на модифікацію функцій державного регулювання економіки та обґрунтування нової ролі держави у формуванні ринку землі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси глобалізації, тобто все більшої взаємозалежності громадян і держав у сучасному світі, стали викликом для більшості національних держав, незважаючи на їх просторове розміщення чи рівень політичного, економічного та культурного розвитку. Глобалізацію можна представити як процес розширення, поглиблення та прискорення світового співробітництва, який зачіпає всі аспекти соціального життя – від культурного до кримінального, від фінансового до духовного [1].

Глобальна інтеграція несе значну кількість благ, зокрема переваги міжнародного поділу праці, ефекти масштабу та розповсюдження інновацій. Глобалізація має позитивні риси, які розкриваються через свободу вибору, а саме глобальним переміщенням товарів, послуг, інновацій, капітальних і трудових ресурсів [2]. Проте взаємопов'язаність національних економік може й мати негативні наслідки в політичному аспекті, так як зростає політична нестабільність та ризик порушення або втрати національної безпеки країн. Вчені, які критикують глобалізаційні процеси зазначають, що з розвитком глобалізації збільшується рівень бідності в країнах, відбувається руйнація національних культур та погіршується стан навколишнього середовища [3].

Україна не є винятком, і під впливом глобалізаційних процесів, відбувається низка тенденцій, які стають для нашої економіки викликами. Серед них можна виділити: відставання від розвитку новітніх технологій, загострення соціально-економічних диспропорцій серед населення, наявність екологічних проблем, наявність активних процесів «офшоризації» іноземного капіталу. Всі ці виклики потребують виваженої стратегії державної політики та формування механізму регулювання економіки з урахування негативних тенденцій глобалізації [4].

Зазначимо, що до фінансово-економічної кризи частка України у світовому виробництві зростала прискореними темпами (у 2000 році – 0,10%, у 2008 році – 0,29%). Але останніми роками економічна динаміка України істотно поступається світовій, внаслідок чого

частка країни у світовій економіці помітно зменшилася (2014 рік – 0,17%, 2016 рік – 0,22%) [5]. Проте у 2018 році повернулася до рівня 2008 року (0,29%). Зазначимо, що, не дивлячись на високий показник відкритості, наша країна не в повній мірі є активним учасником міжнародних потоків товарів і послуг, оскільки за даними Індексу залучення країн світу до міжнародної торгівлі у 2016 році Україна посіла 95 позицію серед 136 країн [6].

Для України глобалізація є, з одного боку, серйозним викликом, а, з іншого – вона дає шанс підвищити конкурентоспроможність національної економіки та відновити втрачені позиції в світі. В обох випадках Україна повинна адаптуватися до цих процесів і зайняти гідне місце в глобальній економіці. З вищенаведеного слідує, що нові тенденції та ризики глобалізації наочно демонструють підвищення ролі держави в глобальній економіці. Глобалізація є внутрішньо суперечливим процесом, оскільки, з однієї сторони, вона надає шанс для політичної еліти здійснювати обговорення актуальних державних та управлінських проблем, а з іншої – є фактором загострення існуючих та виникнення нових проблем, які виникли до активізації глобальних процесів у світовому господарстві.

Важливу роль у трансформації місця та ролі національної держави належить впливу транснаціональних корпорацій (ТНК), які і складають ядро глобальної системи господарювання. В умовах загострення глобальної конкурентної боротьби суттєво актуалізуються питання узгодження корпоративних транснаціональних стратегій із структурними пріоритетами національного економічного розвитку.

Вважаємо, що «провали» глобалізації посилюють «провали» ринку, що і пояснює не просто необхідність державного регулювання ринкової економіки, а його посилення в умовах глобалізації. Аналізуючи мінливу роль держави в глобалізованому світі, можна констатувати, що глобалізація – це [7–9]: трансформація функцій і ролі держави; стирання межі між внутрішньою і зовнішньою політикою; перевага економічної потужності ТНК над можливостями навіть середніх держав; збереження національною державою центральних позицій і перевагою у забезпеченні порядку і обороноздатності, наданні соціальних послуг, регулюванні ринку, підтриманні транспортної інфраструктури, контролі над видобутком та використанням природних ресурсів, регулюванні міграції, вирішенні внутрішніх етнічних проблем, формуванні державою найбільш сприятливих умов інтеграції національної економіки і громадян у світове господарство; гранично високі вимоги до компетенції державного керівництва; зростання відповідальності держави за демократичні цінності та інститути, так як глобалізаційні тенденції роблять суперечливе вплив на їх долю.

В період реформування економіки України перед державою постає стратегічне питання щодо зацікавленості ТНК у впроваджені ринку землі як однієї з вагомих чинників розвитку економіки. Україна є країною-реципієнтом для ТНК і має як позитивні, так і негативні результати від їх економічної діяльності [9]. Але транснаціоналізація економіки України може стати причиною часткової втрати національного суверенітету, права на національне багатство, перетворення країни на джерело дешевих ресурсів та робочої сили, тому необхідно звернути увагу на вплив, який спричиняє діяльність ТНК на економіку України.

Сукупність визначених ефектів впливу ТНК на національну економіку, зокрема наслідки діяльності ТНК особливо стають актуальними в період земельної реформи, яка тісно пов'язана з розвитком ринку землі в умовах глобалізації мінімізації негативного впливу транснаціоналізації на економіку України. Вважаємо, що наразі це питання є одним з найбільш стратегічно важливих оскільки зі зняттям мораторію на землю та запуском ринку землі пов'язано питання соціально-економічного розвитку сільського населення України, яке становить 31,1% всього населення країни [10-11].

У цьому контексті зауважимо, що ринок земель сільськогосподарського призначення має риси глобальності, що обумовлює зростання попиту на земельні ресурси з боку як українських, так й іноземних суб'єктів господарювання. У такому аспекті В. Є. Данкевич зазначає, що основними інвесторами в агропромисловому секторі протягом останніх 10 років є транснаціональні компанії (ТНК). Значні обсяги прямих іноземних інвестицій у природні, а саме земельні ресурси вкладають не лише розвинуті країни, але й нові гравці, такі як країни-експортери нафти (Саудівська Аравія, Бахрейн, Об'єднані Арабські Емірати тощо), або країни Сходу (Китайська Народна Республіка, Республіка Корея) [10]. Але транснаціоналізація агропромислового сектору в контексті глобалізаційних процесів має низку загроз для країн, які приймають іноземний капітал, зокрема: ймовірність зниження продовольчої безпеки країни, підвищення цін на товари агропромислового сектору, загострення соціальних проблем, зниження конкурентоспроможності національних виробників агропромислової продукції фермерського та сімейного типу, у порівняні з іноземними виробниками, наявність проблем захисту навколишнього середовища та виснаження природних багатств тощо. Ці виклики здійснюють значний вплив на світову продовольчу безпеку і потребують значної уваги як серед політиків, науковців, так і виробників агропромислової продукції [11, с. 117].

Як було вже зазначено, глобалізація торгівельних потоків надає безпрецедентну можливість країнам, які мають обмежені земельні та водні ресурси (наприклад, країни-експортери нафти Перської затоки) купувати землі сільськогосподарського призначення за рахунок значних експортних доходів від експорту нафти. Також попит на земельні ресурси формують країни з швидкими темпами зростання чисельності населення (Китай), у яких в майбутньому може постати проблема загострення продовольчої безпеки. Такі країни здійснюють купівлю земель сільськогосподарського призначення за низькими цінами в бідних країнах Африки [11].

Одержані результати дозволяють зробити припущення щодо вагомого впливу глобалізаційних процесів на землекористування та продаж сільськогосподарських угідь в Україні. В таких умовах доцільно змінити модель існуючих земельних відносин, але надати можливість власникам земельних ресурсів розпоряджатися їх земельними ділянками. Проте, наявність політичної нестабільності, загострення військового конфлікту на Донбасі війни, складний економічний стан, вказує на те, що відкриття ринку земель сільськогосподарського призначення повинно базуватися на компетентних та виважених рішеннях політичної еліти, громадськості та аграріїв [9].

Проте реальність свідчить про зворотні тенденції, що обумовлене запропонованою земельною реформою українськими урядовцями. Згідно Законопроєкту № 2178-10 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» один власник земельних ресурсів зможе сконцентрувати в своїй власності до 15% території області та до 200 тис. га в межах країни. Таке положення, по-перше, може сприяти монополізації агропромислового сектору, та, по-друге, призвести до купівлі земель сільськогосподарського призначення іноземними суб'єктами господарювання, які вже довгий час здійснюють економічну діяльність на території України (наприклад Kernel, Glencore, Cargill та інші).

Аналіз Законопроєкту № 2178-10 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» дає змогу стверджувати, що проєкт є недосконалим, оскільки [12–13]: не передбачає обмеження землекористування; не виключає з кола покупців юридичних осіб; не передбачає створення структур, які займаються регулюванням продажу землі; не передбачає створення фінансової установи, яка буде забезпечувати довгострокове пільгове кредитування для середніх аграріїв купівлі землі; не містить жодного запобіжника проти концентрації земельних ресурсів.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок. Отже, здійснення земельної реформи та відкриття «ринку землі» в Україні може мати негативні наслідки у разі некомпетентного та форсованого підходу, оскільки транснаціональні аграрні корпорації можуть скористатися недосконалостями національного земельного законодавства та придбати землі сільськогосподарського призначення України за низькими цінами у значних обсягах. Таке майбутнє може мати катастрофічні екологічні та соціально-економічні наслідки: руйнівна експлуатація родючих ґрунтів, зниження прибутковості фермерів, підвищення рівня бідності сільського населення, загострення продовольчої безпеки.

В умовах глобалізації країни-реципієнти потребують реалізації на державному рівні системи запобіжних заходів для запобігання можливим негативним наслідкам діяльності ТНК на ринку сільськогосподарських земель. Серед таких заходів можна назвати узгодження національних інтересів у раціональному і продуктивному використанні трудових та земельних ресурсів з інтересами ТНК, що інвестують у сільськогосподарське виробництво, за рахунок розвитку сільських територій, створення чіткої законодавчої бази, визначення умов експлуатації земельних ділянок. Також обов'язково необхідно створити аграрний банк та державний регулятор, який займатиметься регулюванням продажу землі.

З огляду на вищевказане, державні органи влади України в умовах суперечливого впливу глобалізації та транснаціоналізації на національну економіку повинні обрати виважений та компетентний підхід до земельної реформи та відкриття ринку землі, що несе як позитивні, так і негативні соціально-економічні наслідки для населення України.

Подальша інституційна трансформація українського аграрного сектора, особливо в контексті земельних відносин, має сприяти стабілізації інтеграції вітчизняного агропромислового комплексу, підвищити рівень захищеності щодо впливу екзогенних факторів. Водночас глобалізаційні виклики повинні враховуватися під час формування стратегії трансформації національного аграрного сектора економіки для більш раціонального використання земельних ресурсів. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці механізму державного регулювання продажу земельних ресурсів в умовах глобалізації економіки України.

Список використаних джерел:

1. *Глобальные трансформации*: политика, экономика, культура / Д. Хелд и др. Москва, 2004. 576 с.
2. Червінський А., Шутиш М. Глобалізація: Україна залишається напіввідкритою і напівпрозорою. *Україна Business.* 2004. № 16. С. 4–5.
3. Frankel J. The Environment and Globalization. Cambridge : MA, 2003. 152 p.
4. Sokolova L., Veriasova G., Sokolov O. Scientific and Methodical Support for Enterprise's Competitiveness Increase under Conditions of Marketing Orientation. *Slovak international scientific journal.* 2018. № 16. Vol. 1. P. 15–17.
5. World Economic Outlook Reports. URL: http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29 (дата звернення: 20.12.2019).
6. Ukraine. Enabling Trade Index 2016. URL: http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/economy-profiles/#economy=UKR (дата звернення: 20.12.2019).
7. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз) : монографія / за заг. ред. д-ра філос. наук, проф. В.М.Князєва. Київ : Вид-во НАДУ, 2007. 680 с.
8. Глобализация мирового хозяйства: учеб. Пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Н. Осьмовой, канд. экон. наук, доц. А.В. Бойченко. Москва : ИНФРА-М, 2006. 376 с.
9. Загарій В.К. Транснаціоналізація та її вплив на економіку України. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_3/2.pdf (дата звернення: 20.12.2019).
10. Бінчаровська Т.А. Напрями адаптації аналітичного апарату сільськогосподарських підприємств до вимог земельного ринку. *Економічний аналіз : зб. наук. праць.* Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2018. Том 28. № 1. С. 294–302.
11. Данкевич В.Є. Вплив глобалізації на ринок земель сільськогосподарського призначення. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки.* 2014. № 4. С. 117–123.
12. Земельна реформа: чи домовляться влада і аграрний бізнес? URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2803162-zemelna-reforma-ci-domovlatsa-vlada-i-agrarnij-biznes.html (дата звернення: 20.12.2019).
13. Законопроєкт 2178-10 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JI00604A.html (дата звернення: 20.12.2019).

References:

1. Held D. (2004) Globalnye transformatsii: politika, ekonomika, kultura [Global transformations: politics, economics, culture]. Moscow. (in Russian).

2. Chervinskyy A., Shutysh M. (2004) Hlobalizatsiya: Ukrayina zalyshayetsya napivvidkrytoyu i napivprozoroyu [Globalization: Ukraine remains semi-open and translucent]. Ukraine Business, vol. 16, pp. 4–5. (in Ukrainian)

3. Frankel J. (2003) The Environment and Globalization. Cambridge : MA, 152 p. (in English)

4. Sokolova L., Veriasova G., Sokolov O. (2018) Scientific and Methodical Support for Enterprise's Competitiveness Increase under Conditions of Marketing Orientation. Slovak international scientific journal. № 16. Vol. 1. P. 15–17. (in English)

5. World Economic Outlook Reports. Available at: http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29 (accessed 20 December 2019). (in English)

6. Ukraine. Enabling Trade Index 2016. Available at: http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/economy-profiles/#economy=UKR (accessed 20 December 2019). (in English)

7. Voytovych R.V. (2007) Vplyv hlobalizatsiyi na systemu derzhavnoho upravlinnya (teoretyko-metodolohichnyy analiz): monohrafiya [Impact of globalization on public administration (theoretical and methodological analysis)]. Kyiv : NADU, 680 p.

8. Osmovoy M.N., Boychenko A.V. (2006) Globalizatsiya mirovogo khozyaystva [Globalization of the world economy]. Moskow : INFRA-M, 2006. 376 p.

9. Zahariy V.K. (2017) Transnatsionalizatsiya ta yiyi vplyv na ekonomiku Ukrayiny [Transnational and environmental impact on the economy of Ukraine]. Available at: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_3/2.pdf (accessed 20 December 2019). (in Ukrainian)

10. Bincharovska T.A. (2018) Napryamy adaptatsiyi analitychnoho aparatu silskohospodarskykh pidpryyemstv do vymoh zemelnoho rynku [Areas of adaptation of the analytical apparatus of agricultural enterprises to the requirements of the land market]. Ekonomichnyy analiz: zb. nauk. prats. [Economic analysis]. Vydavnycho-polihrafichnyy tsentr Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», vol 28/1, pp. 294–302.

11. Dankevych V.Ye. (2014) Vplyv hlobalizatsiyi na rynok zemel silskohospodarskoho pryznachennya [Impact of globalization on the agricultural land market]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V.V. Dokuchayeva. Ser. : Ekonomichni nauky [Bulletin of Kharkiv National Agrarian University of V.V. Dokuchaev], vol. 4, pp. 117–123.

12. Zemelna reforma: chy domovlyatsya vlada i ahrarnyy biznes? [Land reform: Will government and agrarian business agree?]. Available at: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2803162-zemelna-reforma-ci-domovlatsa-vlada-i-agrarnij-biznes.html (accessed 20 December 2019). (in Ukrainian)

13. Zakonoproyekt 2178-10 «Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo obihu zemel' silskohospodars'koho pryznachennya» [Bill 2178-10 «On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine on the Circulation of Agricultural Lands»]. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JI00604A.html (accessed 20 December 2019). (in Ukrainian)

УДК 339.5

Желібо Є.П.,
доктор хімічних наук, професор
професор кафедри техногенної та екологічної безпеки,
Національний університет ДПС України
Сагайдак Ю.А.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Харченко Т.Б.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Eugene Zhelibo,
Doctor of Chemical Sciences, Professor,
Professor of the Department of Commodity Science
and Technogenic and Ecological Safety,
University of State Fiscal Service of Ukraine, Irpin
Sagaydack Julia,
PhD, Associate Professor,
Docent Department of Environmental
Management and Entrepreneurship,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kharchenko Tetiana,
PhD, Associate Professor,
Docent Department of Environmental
Management and Entrepreneurship,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Желібо Є.П., Сагайдак Ю.А., Харченко Т.Б. Тенденції розвитку торговельно-економічних відносин в сучасних умовах. В статті висвітлено сучасний стан розвитку торговельно-економічних відносин України з іншими країнами світу. Проаналізовано основні чинники, що впливають на розвиток торговельно-економічних відносин, зокрема: соціально-економічні, політичні та соціальні чинники, що відображають розвиток вітчизняної зовнішньої торгівлі в розрізі географічної та товарної структури експорту та імпорту. Визначено, що у розвинутих країн експорт, як правило, перевищує імпорт, а в Україні останніми роками спостерігається обернена ситуація. Зроблено висновок, що країни Європейського Союзу є важливими торговельними партнерами держави. Визначено, що основними загрозами ефективного розвитку торговельно-економічних відносин є посилення політики протекціонізму, китайська експансія на світовому ринку, зміна структури ринку зайнятості. Визначено найближчі перспективи розвитку торговельно-економічних відносин України.

Ключові слова: торгівля, міжнародна торгівля, європейське співробітництво, торговельно-економічні відносини, світова організація торгівлі, глобалізація.

Желибо Е.П., Сагайдак Ю.А., Харченко Т.Б. Тенденции развития торгово-экономических отношений в современных условиях. В статье освещено современное состояние развития торгово-экономических отношений Украины с другими странами мира. Проанализированы основные факторы, влияющие на развитие торгово-экономических отношений, в частности: социально-экономические, политические и социальные, которые отражающие развитие отечественной внешней торговли в разрезе географической и товарной структуры экспорта и импорта. Определено, что в развитых стран экспорт, как правило, превышает импорт, а в Украине в последние годы наблюдается обратная ситуация. Сделан вывод, что страны Европейского Союза являются важными торговыми партнерами Украины. Определено, что основными угрозами эффективного развития торгово-экономических отношений является усиление политики протекционизма, китайская

экспансия на мировом рынке, изменение структуры рынка занятости. Определены ближайшие перспективы развития торгово-экономических отношений Украины.

Ключевые слова: торговля, международная торговля, европейское сотрудничество, торгово-экономические отношения, мировая организация, глобализация.

Zhelibo Eugene, Sagaydack Julia, Kharchenko Tetiana. Trends in the development of trade and economic relations in modern conditions. The article highlights the current state of development of trade and economic relations of Ukraine with other countries of the world. It is proved that for today, deepening of trade and economic relations of Ukraine, integration of its economy into the European space is a priority task of development. The main factors that have an impact on the development of trade and economic relations are analyzed, in particular: socio-economic and political, social factors reflecting the development of domestic foreign trade in terms of geographical and commodity structure of exports and imports. It is determined that in developed countries, exports tend to exceed imports, and in recent years Ukraine has seen an inverted situation, which indicates about absence of the majority of goods on the domestic market that are needed to meet the needs of the population, and the development of the Ukrainian economy today is aimed at reducing high-tech industries and orientation on the production of raw materials for export abroad. As a result of the analysis, it is established that the main problems of modern development of Ukrainian exports, which should be concentrated on the Government's efforts are: raw material nature of a large part of exports; the absence of a well-defined policy of structural changes in the material and technical base of industries and technologies of economic sectors; lack of legal basis for introduction of financial mechanisms of state support for export development; insufficient level of investment in modernization of export-oriented industries and a severe lack of new technologies; the dissemination of restrictive and protectionist practices by individual countries and leading transnational corporations; export settlement through offshore companies and tax evasion. It is concluded that the countries of the European Union are important trading partners of the country. It has been determined that the main threats to the effective development of trade and economic relationship are the strengthening policy of protectionist, Chinese expansion in the world market, and changing the structure of the employment market. The short-term prospects of development of trade and economic relations of Ukraine are determined.

Key words: trade, international trade, European cooperation, trade and economic relations, world trade organization, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В сучасних умовах господарювання, орієнтації економіки України на європейський вектор розвитку, надзвичайної актуальності набувають питання підвищення ефективності торговельно-економічних відносин. Найбільшого поширення торговельно-економічні відносини набули у другій половині XX ст., що було викликано поглибленням міжнародного поділу праці, появою на світовому ринку нових потужних гравців, глобалізацією економічного простору та розширенням кордонів національних економік.

На сьогодні, поглиблення торговельно-економічних відносин України, інтеграція її економіки до європейського простору є першочерговим завданням розвитку. Саме міжнародне співробітництво, залучення до системи міжнародного поділу праці дозволить розширити масштаби виробництва товарів і послуг, сприяти демонополізації економіки та підвищити актуальність торгівлі як інституціональної форми функціонування сфери обігу. Нині, пріоритетним вектором розвитку торговельно-економічних відносин України є відносини з країнами Європейського співтовариства (ЄС), оскільки європейський ринок збуту залишається одним з найпривабливіших щодо розвитку торговельно-економічних відносин. Також не слід забувати, що в сучасних умовах господарювання, саме торгівля є основним джерелом наповнення бюджету, що вимагає перегляду зовнішньо-економічної політики у бік посилення зовнішньоекономічних зв'язків України. Це вимагає пошуку нових можливостей співпраці на зовнішньому ринку, розробки ефективного механізму розвитку внутрішнього ринку, що має забезпечити зростання добробуту населення, якості та рівня його життя та зміцнення економіки країни з урахуванням глобальних викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми, перспективи та особливості розвитку торговельно-економічних відносин України та світового співтовариства досліджувались багатьма закордонними та вітчизняними вченими, серед яких можна виділити таких, як Л. Алавердян, Б. Брюмер, В. Геєць, К. Зайцева, А. Мазаракі, Т. Мельник, Т. Осташко, Н. Ситник, Н. Пархоменко, О. Романенко, Л. Шинкарук, Г. Юркевич та інші. Сучасні аспекти розвитку міжнародної торгівлі відображено у публікаціях А. Звягіна та А. Махінової.

На думку деяких авторів, чинниками, що ускладнюють торговельні відносини між Україною та країнами ЄС є: низька конкурентоспроможність українських товарів і послуг на ринках ЄС та висока собівартість експортної продукції, кількісні обмеження торгівлі певними товарами та високі європейські стандарти і технічні регламенти, а також труднощі, пов'язані із забезпеченням національного режиму та формальностями, пов'язаними з імпортом і експортом, митною оцінкою, захистом інтелектуальної власності [5].

Сучасні дослідники наголошують, що сприйняття міжнародної торгівлі істотно змінюється, і це ставить під загрозу роботу світової організації торгівлі (СОТ) – універсальної системи, яка регламентує торговельні відносини практично всіх країн світу. Якщо досі міжнародна торгівля однозначно сприймалась як позитивне явище, що дозволяє боротися з бідністю, нести прогрес в найменш розвинені країни, то тепер в різних

країнах світу зростає невдоволення глобалізацією і відкритістю ринків для імпорту [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак, зважаючи на перспективи розвитку зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС, це питання вимагає постійного дослідження та аналізу. Так існує потреба визначення сучасних тенденцій розвитку торговельно-економічних відносин із врахування специфіки економіки України. Також нагальним питанням залишається дослідження бар'єрів, що стримують розвиток торговельних відносин з країнами Європи, Китаєм, США та іншими стратегічними партнерами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасного стану торговельно-економічної діяльності суб'єктів господарювання в Україні та перспектив її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зовнішня торгівля як вид діяльності надає можливість різним країнам продемонструвати свої переваги; за цих умов споживачі мають великий вибір товарів, ціна та якість яких варіюється. В сучасних умовах зовнішньоекономічні зв'язки виступають засобом прискорення науково-технічного розвитку України. Міжнародну торгівлю зазвичай можна розглядати як вид взаємовідносин між країнами, що являє собою обмін товарів та послуг між різними державами, зокрема, між товаровиробниками та споживачами. Більшість країн залежить від міжнародної торгівлі прямо пропорційно своїй ресурсозабезпеченості та обсягу внутрішнього ринку [3].

До сучасних особливостей розвитку торговельно-економічних відносин у світі можна віднести: постійне збільшення обсягів світового товарообороту; збереження тенденції підвищення цін на світовому ринку; зміна географічної структури світової торгівлі; посилення ролі розвинених країн у світовому експорті (так, на долю розвинених країн припадає близько 80% товарообороту), поглиблення нееквівалентного обміну, при якому ціни на готову продукцію зростають швидше ніж на сировину та матеріали; посилення впливу міжнародних корпорацій на розвиток міжнародної торгівлі; зниження питомої ваги сировинних товарів і сільськогосподарської продукції при одночасному підвищенні частки готових виробів; зростання експорту і імпорту послуг. На думку багатьох науковців та практиків найголовнішими світовими тенденціями 2019 року, що спричинили вплив на розвиток торговельно-економічних відносин України є: розвиток світової фінансової кризи, військово-політичний конфлікт на сході України; посилення політики протекціонізму та політизація міжнародної торгівлі; суттєве збільшення частки бездокументарної міжнародної торгівлі; орієнтація на європейський вектор розвитку торговельно-економічних відносин; ратифікація нової тристоронньої торговельної угоди між Канадою, США та Мексикою. За словами першого віце-прем'єр-міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України Степана Кубіва: "За три роки ми переорієнтували експорт з російського ринку на ринки ЄС, розширили експорт на ринки Близького Сходу, Азії, Африки та Америки. Наразі ринок ЄС в експорті товарів України за 6 місяців 2019 року становить 42%, а частка Російської Федерації (РФ) складає 6,4% і постійно зменшується. Для порівняння у 2013 році частка РФ становила близько 23,7% усього експорту товарів, а майже третина продукції промисловості – 28,4% збувалася на російському ринку" [6]. Нині, європейський ринок є ключовим ринком для українського експорту. Тенденції останніх періодів свідчать, що кількість українських експортерів, які постачають свою продукцію до ЄС, постійно зростає. Сьогодні товарообіг з країнами ЄС становить 41,5% від загального торговельного обороту України (у 2017 році експорт української продукції до країн ЄС виріс на 30% та досяг рекордних 17,5 млрд. дол. Це є найвищим показником з 2012 року, коли частина України ще не була окупована). Проте, на жаль залишається від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу України, яке в першому півріччі 2019 року становило 9373,7 млн. дол., що на 65,6% більше, ніж у січні-листопаді 2018 року (від'ємне сальдо 8865,7 млн. дол.). Аналіз статистичних даних свідчить, що за січень-листопад 2019 року Україна проводила зовнішньоторговельні операції з партнерами із 173 країн світу, експортувавши товарів на суму 45963,3 млн. дол. США, або 109,4% порівняно з 2018 р. Імпорт товарів у 2018 році складає – 55337,6 млн. дол., або 106,2%. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,83 (у 2018 р. – 0,83). Основних партнерів торговельно-економічних відносин України за 2017-2019 рр. відображено у таблиці 1 [4].

Аналіз даних Державної служби статистики України свідчить, що за січень-листопад 2019 року експорт зріс на 7% порівняно з аналогічним періодом 2018 року, а імпорт збільшився на 9,3%. Найбільшу кількість товарів і послуг з Україні у 2019 р. було експортовано до Китаю, при цьому відбулося зростання обсягів експорту на 71% порівняно з 2018 роком. На другому місці Польща, а на третьому – Російська Федерація, куди Україна експортувала на 3006,7 млн дол. При цьому рівень експорту до країни-агресора впав на 11,7%. Найбільш відчутно скоротився експорт із Індією (17%), США (9,6%) та Угорщиною (7%).

Аналіз товарної структури експорту дозволяє стверджувати, що Україна протягом досліджуваного періоду експортувала переважно сировину. Перші місця за обсягами займають продаж зернових культур, чорних металів, жирів та олії тваринного або рослинного походження. Щодо імпорту, то протягом січня-листопада 2019 року майже на чверть збільшився імпорт із Китаю. Саме з цієї країни Україна завозила найбільше товарів та сировини. Друге місце за кількістю імпорту посідає Російська Федерація, звідки Україна закуповує здебільшого нафту та газ, хоча загалом доля імпорту скоротилася на 1,3%. На третьому місці за обсягом імпорту посідає Німеччина. Щодо товарної структури імпорту, то в ній переважає нафта та нафтопродукти (таблиця 2).

В цілому, за 2017-2019 рр. обсяг торгівлі між Україною та країнами Європейського Союзу збільшився на 55%. А у 2018 році Європейський союз (ЄС) купив українських товарів більше, ніж за весь час двосторонньої співпраці. Що стосується РФ, порівнюючи з даними 2017 року, то варто зазначити, експорт товарів зменшився на 7,7 %, а імпорт – на 14,2%.

Таким чином, можна зробити висновок, що у перспективі експорт на ринки Євросоюзу буде зростати,

Таблиця 1

Обсяги експорту українських товарів та сировини за 2017 - 2019 рр.*[4]

Країна	Експорт, млн.дол.			Імпорт, млн.дол.		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Польща	2724,6	3257,5	3083,6	3453,5	3641,5	3756,2
Китай	2039,6	2200,4	3288,3	5648,9	7608,0	8395,0
Російська Федерація	3936,3	3652,7	3006,7	7204,0	8090,3	6423,2
Туреччина	2519,4	2352,0	2339,5	1262,8	1714,8	2039,1
Італія	2469,2	2628,8	2267,1	1625,3	2033,5	1831,4
Єгипет	1831,9	1556,4	2073,5	7703,2	96,0	103,8
Німеччина	1754,7	2208,5	2229,4	5445,2	5983,8	5501,6
Індія	2205,2	2175,3	1777,0	561,0	616,2	675,7
Нідерланди	1676,4	1603,1	1692,6	643,2	776,0	691,9
Угорщина	1326,2	1646,9	1452,0	1152,5	1260,9	1136,7
Білорусь	1142,9	1304,7	1426,2	3205,2	3786,0	3432,3
Іспанія	1260,3	1369,1	1299,6	579,2	636,2	772,0
США	828,7	1111,4	906,6	2524,3	2962,5	2971,0
Румунія	841,8	932,6	930,6	458,5	511,4	599,2
Чехія	715,1	878,7	863,2	869,6	1034,6	1063,6

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.
**дані за січень-листопад 2019 року.

Таблиця 2

Товарна структура найбільших об'ємів зовнішньої торгівлі у 2017-2019 рр. [4]

Назва товару	Експорт, млн.дол.			Імпорт, млн.дол.		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Усього	43264,7	47334,9	45963,4	49607,1	57187,0	55337,1
Зокрема:						
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1108,7	1210,6	1171,4	731,5	917,9	68,7
II. Продукти рослинного походження	9215,7	9886,1	11664,2	1368,1	1529,2	1555,7
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	4605,6	4496,5	4272,5	266,6	267,3	232,2
IV.Готові харчові продукти	2826,7	3018,6	2950,6	1935,1	2340,8	2310,1
V.Мінеральні продукти	3947,7	4339,6	4529	12504,7	292,5	12010,1
VI. Деревина та вироби з деревини	1205,9	1494,6	1312,2	250,4	303,9	280,1
VII.Недорогоцінні метали та вироби з них	10124,6	11633,1	9606,1	3012,7	3575,1	3374,2
VIII.Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	625,8	669,6	799,0	4125,8	4553,2	5632,1
IX. Різні промислові товари	721,1	826.3	805,1	719,9	868,5	894,1

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.
**дані за січень-листопад 2019 року.

оскільки це найбільші ринки країн-сусідів України. Також, вихід українських товарів на ринки ЄС передбачає підвищення якості продукції до вимог міжнародних стандартів, що вимагатиме вдосконалення технологічної та виробничої бази українських товаровиробників. Крім того, ЄС є значним джерелом інвестицій для технологічної модернізації та економіки України. В той же час, найбільшими загрозами ефективному розвитку торгово-економічних відносин України є:

Посилення політики протекціонізму та політичне забарвлення міжнародних відносин та міжнародної торгівлі. Процеси глобалізації призвели до посилення політики протекціонізму, яка набуває загрозливого характеру. В умовах зміцнення позицій Китаю на зовнішніх ринках можна очікувати подальший перехід до загального протекціонізму. Уряд США та Уряди інших країн в усьому світі вже почали створювати нові тарифні та нетарифні бар'єри для іноземних компаній. Протекціонізм матиме негативний економічний вплив на українських експортерів. Підвищення вимог до імпортованої продукції, встановлення тарифних та нетарифних обмежень та прийняття нових законодавчих актів змусить українські підприємства диверсифікувати експорт, створювати торгові компанії та власні виробничі підприємства в ЄС, Китаї, США.

Впровадження принципів без документарної міжнародної торгівлі. Передусім пов'язане з поширенням блокчейн-технологій, як принципово нового підходу до розвитку міжнародної торгівлі. На думку [1] розвиток законодавства в цій сфері не встигає за розви-

тком технологій. Проте, в українському законодавстві відсутня нормативна база для впровадження блокчейн-технологій в практику діяльності підприємств. Враховуючи їх поширення в міжнародній практиці урядам країн потрібно визнати та розвивати блокчейн-системи в міжнародній торгівлі й банківській практиці.

Зміна тенденцій на ринку праці і зайнятості. Розвинуті торговельно-економічні відносини є інструментом боротьби з бідністю, технологічного прогресу та економічного розвитку. Проте, в умовах посилення глобалізації та відкритості ринків для імпорту можливий перерозподіл зайнятого населення. Насамперед, розвиток торгівлі призведе до перерозподілу працівників зі сфери сільського господарства в індустріальне виробництво, а потім – у сферу обслуговування.

Загроза китайської експансії на міжнародних ринках. Як вже було зазначено, протягом останніх років Китай вийшов на перше місце серед торговельних партнерів України. При цьому динаміка останніх років свідчить про те, що надалі ця тенденція буде зберігатись. І хоча стрімке зростання торгівлі з КНР притаманне багатьом країнам Євросоюзу, її частка в зовнішній торгівлі України вже значно вища, ніж у сусідніх Польщі, Білорусі, Молдові. В той же час, китайський ринок є закритим для експортоорієнтованих галузей промисловості України.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. З розвитком суспільства та національних економік зростає увага до торговельно-економічних відносин між різними країнами. Зовнішня торгівля та торговельно-економічні відносини формують макроекономічні показники країни, стимулюють інноваційну та інвестиційну сфери, підвищують рівень зайнятості та добробут населення. Таким чином, розробка перспективних напрямів щодо її розвитку набуває все більшої актуальності. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що в царині зовнішньої торгівлі переважає негативне зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу, зниження експорту та погіршення його структури, зростання імпортозалежності країни. В той же час, аналіз тенденцій та закономірностей розвитку зовнішньої торгівлі України та чинників, що їх викликали, дає змогу визначити основні перспективи її подальшого розвитку. На жаль, найближчими роками не можна очікувати суттєвої зміни структури експорту та досягнення позитивного сальдо платіжного балансу. Також і надалі буде зберігатись переважання імпорту над експортом по багатьох товарних позиціях, особливо імпорту енергоносіїв. В той же час, слід очікувати появу нових суб'єктів торгівлі на міжнародних ринках. Таким чином, міжнародна торгівля є засобом, який країни світу застосовують для розвитку і поглиблення спеціалізації своїх економік, підвищення продуктивності праці та ефективного використання своїх ресурсів. Ефективний розвиток торговельних відносин сприятиме розширенню участі країн у міжнародному поділі праці й одержання доступу до нових технологій, збільшенню ринків збуту, розвитку й удосконаленню методів конкуренції, поширенню інформації й формуванню нових знань, стимулюючи, таким чином, загальносвітове економічне зростання і людський розвиток. Чи зможуть українські підприємства зайняти гідні позиції на світовому ринку залежить від виваженої політики уряду щодо стимулювання власного виробництв та розвитку інноваційного потенціалу виробників.

Список використаних джерел:

1. Звягін А. Міжнародна торгівля: тенденції 2019 року. *Юридична газета online:* веб-сайт. URL: http://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/mizhnarodna-torgivlya-tendenciyi-2019-roku.html (дата звернення: 03.01.2020).

2. Махінова А. Світова торгівля перед новими викликами: що турбує експертів СОТ. *Європейська правда:* веб-сайт. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2017/10/4/7071800/ (дата звернення: 30.12.2019).

3. Оппельд Л.І. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі України в післякризовий період. *Економіка і регіон*. 2011. № 4(31). С. 93–98.

4. Статистичні матеріали офіційного сайту Ukrstat.org – публікація документів Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 22.01.2020).

5. Ситник Н., Юркевич Г. Сучасний стан розвитку торговельно-економічних відносин україни з Європейським союзом. *Young Scientist*. 2018. № 2(54). С. 417–420.

6. Україна посилює торгівлю з ЄС. URL: http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=bf578f2a-9202-41ed-ae1d-1cfe2e209781&title=UkrainaPosiliuTorgivliuZs (дата звернення: 22.01.2020).

References:

1. Zviahin A. (2019) Mizhnarodna torhivlia: tendentsii 2019 roku [International trade: 2019 trends]. *Yurydychna hazeta online* (electronic journal). Available at: http://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/mizhnarodna-torgivlya-tendenciyi-2019-roku.html (accesed 03 January 2020).

2. Makhinova A. (2017) Svitova torhivlia pered novymy vyklykamy: shcho turbuie ekspertiv SOT [World Trade in the Face of New Challenges: What Worries WTO Experts]. *Yevropeiska Pravda* (electronic journal). Available at: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2017/10/4/7071800/ (accesed 30 Desember 2020).

3. Oppeld L.I. (2011) Tendentsii rozvytku mizhnarodnoi torhivli ukrainy v pisliakryzovyi period [Trends in the development of Ukraine's international trade in the post-crisis period]. *Economy and region,* vol. 4(31), pp. 93–98.

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Statystychni materialy ofitsiinoho saitu Ukrstat.org.* Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accesed 22 January 2020).

5. Sytnyk N., Yurkevych H. (2018) Suchasnyi stan rozvytku torhovelno-ekonomichnykh vidnosyn ukrainy z Yevropeiskym soiuzom [The current state of development of trade and economic relations between Ukraine and the European Union]. *Young Scientist*, vol. 2(54), pp. 417–420.

6. Ukraina posyliuie torhivliu z YeS (2019) [Ukraine is stepping up trade with the EU]. Available at: http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=bf578f2a-9202-41ed-ae1d-1cfe2e209781&title=UkrainaPosiliuTorgivliuZ (accesed 22 January 2020).

УДК 330.341

Косіченко І.І.,
аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Kosichenko Irina
Postgraduate Student at the Department of International Accounting and Auditing
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНИХ КОНКУПЕРАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВИХ ФОРМАТІВ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНСАЛТИНГОВОЇ ІНДУСТРІЇ

Косіченко І.І. Механізми функціонування сучасних конкуперацiйно-мережевих форматів глобальної консалтингової індустрії. У статті розглянуто глобальні умови функціонування консалтингової індустрії, які чітко викристалізовують наростаючий відрив від вимог світового ринку, що наполегливо мотивує корпорації консалтингового бізнесу до побудови накладених «поверх національних кордонів» централізованих структур управління, системної мереживізації операційної діяльності та активної конкуперації з фірмами-конкурентами. Головними драйверами процесів є, з одного боку, лібералізація транскордонного руху послуг та міжнародна фрагментація їх виробництва, а з іншого – поглиблення глобальної спеціалізації міжнародних консалтингових компаній, що спонукає їх до кооперації у застосуванні інноваційних технологій за одночасного посилення конкурентної боротьби за них на комерційній основі. Описано спосіб забезпечення ефективної оптимізації використання внутрішньокорпоративних систем знань та інформації консалтингових компаній на основі їх генерування і постійного повторного використання в обслуговуванні постійних клієнтів.

Ключові слова: консалтинг, консалтингова індустрія, «Велика четвірка», інновації, глобальний ринок.

Косиченко И.И. Механизмы функционирования современных конкуперационно-сетевых форматов глобальной консалтинговой индустрии. В статье рассмотрены глобальные условия функционирования консалтинговой индустрии, которые четко выкристаллизовывают нарастающий отрыв от требований мирового рынка, настоятельно мотивируют корпорации консалтингового бизнеса к построению наложенных «поверх границ» централизованных структур управления, системной сетевизации операционной деятельности и активной конкуперации с фирмами-конкурентами. Главными драйверами процессов являются, с одной стороны, либерализация трансграничного движения услуг, международная фрагментация их производства, а с другой – углубление глобальной специализации международных консалтинговых компаний, что побуждает их к кооперации в применении инновационных технологий при одновременном усилении конкурентной борьбы за них на коммерческой основе. Описано обеспечение эффективной оптимизации использования внутрикорпоративных систем знаний и информации консалтинговых компаний на основе их генерирования и постоянного повторного использования в обслуживании постоянных клиентов.

Ключевые слова: консалтинг, консалтинговая индустрия, «Большая четверка», инновации, глобальный рынок.

Kosichenko Irina. Mechanisms of functioning of modern competition-network formats of the global consulting industry. The article deals with the global conditions of operation of the consulting industry, which clearly crystallize the growing separation from the requirements of the world market, which strongly motivates the consulting business corporations to build superimposed on the national borders of centralized management structures, systematic networking and competition. The main drivers of the processes are, on the one hand, the liberalization of the cross-border movement of services and the international fragmentation of their production, and on the other, the deepening of the global specialization of international consulting companies, which encourages them to cooperate in the application of innovative technologies while strengthening their competitiveness on the basis of commerce. Networking of inter-firm cooperation in the global consulting industry implies close methodological and methodological interaction of all participants of the international professional network without any external interference in the operational management of business processes. Against the background of the enormous concentration of capital and production of services achieved by international consulting companies in the process of mergers and acquisitions, there is a simultaneous expansion of their quantitative structure, reflecting in fact the global trends of deconcentration and disintegration of the global consulting industry. Today, there are two different trends in the world at the same time: on the one hand, the strengthening of oligopolistic competitive positions in the consulting market of the Big Four corporations, and on the other, the activation of small and medium-sized enterprises, which become their important partners. Consulting companies in recent years have been actively providing services to the business sector in various sectors of the economy to develop creative advertising products, advertising business planning and

media purchases, while actively participating in various types of advertising tenders, entering into direct competitive confrontation for new advertising contracts. , as well as providing services in the field of advertising expertise and support for mergers and acquisitions of core assets. A method of ensuring effective optimization of the use of internal corporate systems of knowledge and information of consulting companies on the basis of their generation and constant re-use in the service of regular clients is described.

Key words: consulting, consulting industry, «Big Four», innovation, global market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Консалтингові корпорації «Великої четвірки» являють собою типовий приклад не об'єднаних у руках одного власника горизонтально інтегрованих незалежних компаній. Інакше кажучи, всі вони є міжнародними мережами об'єднаних під мультинаціональними брендами й інтегрованих за географічною ознакою незалежних й автономних компаній, кожна з яких взаємодіє з іншими фірмами мережі на основі впровадження спільних корпоративних стандартів надання консалтингових послуг, єдиних підходів до ринкового просування нових їх видів та системи обміну спеціалістами, знаннями й досвідом.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням консалтингових послуг присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як В. Шапран, В. Колесников, А. Дугінець, Д. Лук'яненко, А Кравченко, А. Колот, Я. Столярчук та ін. Проте спосіб ефективної оптимізації використання внутрішньокорпоративних систем знань та інформації консалтингових компаній є недостатньо дослідженим.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті – визначити спосіб, в який забезпечується ефективна оптимізація використання внутрішньокорпоративних систем знань та інформації консалтингових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів. «М'яка» модель організації внутрішньої системи управління консалтинговими компаніями впродовж доволі тривалого історичного періоду (практично до кінця 2000-х років) була незмінною і цілком виправданою в силу наявності значних міжкраїнових розбіжностей в умовах їх роботи та необхідністю системної адаптації консалтингових продуктів до потреб локальних бізнес-структур. Між тим глобальні умови функціонування консалтингової індустрії чітко викристалізовують наростаючий відрив даної моделі від вимог світового ринку, що наполегливо мотивує корпорації консалтингового бізнесу до побудови накладених «поверх національних кордонів» централізованих структур управління [1, с. 190], системної мереживізації операційної діяльності та активної конкуперації з фірмами-конкурентами. Головними драйверами цих процесів є, з одного боку, лібералізація транскордонного руху послуг та міжнародна фрагментація їх виробництва, а з іншого – поглиблення глобальної спеціалізації міжнародних консалтингових компаній, що спонукає їх до кооперації у застосуванні інноваційних технологій за одночасного посилення конкурентної боротьби за них на комерційній основі.

Мережевізація міжфірмового співробітництва у глобальній консалтинговій індустрії передбачає тісну методологічну і методичну взаємодію усіх учасників міжнародної професійної мережі без жодного зовнішнього втручання в операційне управління бізнес-процесами. Використання мережевої моделі кооперації є доволі ефективним механізмом організаційного розвитку консалтингових компаній і реалізації їхніх базових стратегій, а також нарощування міжнародних конкурентних позицій не тільки з погляду масштабування знаннєвого капіталу фірм, а й отримання колосального синергійного ефекту від їх взаємодії. При цьому стратегічне управління корпоративною мережею здійснюється головною компанією, котра хоча й не продукує жодних консалтингових послуг для кінцевих споживачів, однак формує глобальну стратегію розвитку корпорації, здійснюючи при цьому контроль над роботою усіх структурних підрозділів на основі єдиних технологій управління.

У даному контексті принагідно також відзначити, що мережевізація міжфірмового співробітництва у глобальній консалтинговій індустрії залежно від цілей, глибини взаємодії і рівня стратегічності вирішуваних виробничих проблем може набувати характеру як тимчасової, так і багатопрофільної мережевої кооперації компаній. Тимчасова мережева кооперація має за мету реалізацію одноразового, хоча і стратегічно важливого для компанії проєкту надання комплексної консалтингової послуги, тоді як багатопрофільна мережева кооперація дає змогу не тільки просувати повний пакет консалтингових послуг на ринок, а й формувати внутрішньокорпоративну і міжфірмову системи нагромадження й обміну інформаційними ресурсами. Йдеться насамперед про створення консалтинговими компаніями широких можливостей щодо використання накопиченого досвіду професійного обслуговування бізнесу як для реалізації нових проєктів, так і організації на їх основі навчання майбутніх консультантів як запоруки вирішення стратегічного питання щодо планомірної підготовки і розвитку кадрового ресурсу.

Найвищий економічний ефект зазначених форм мережевізації міжфірмового співробітництва у глобальній консалтинговій індустрії досягається переважно в інституційному форматі територіально розподілених мереж компаній, що створюють можливості для найбільш повного обслуговування клієнтів способом територіального розподілу структури бізнес-діяльності, використання мережі афілійованих партнерів та мінімізації трансакційних витрат завдяки використанню інфраструктури локальних партнерів. При цьому мережеві механізми кооперації консалтингових компаній забезпечують широкі можливості щодо підвищення їхньої стійкості до викликів зовнішнього бізнес-середовища на основі розширення

номенклатури пропонованих світовим споживачам послуг і підвищення їхньої якості; масштабування матеріальних, фінансових і кадрових ресурсів через їх локальне об'єднання; забезпечення організаційно-економічної спроможності до реалізації стратегічно важливих консалтингових проєктів, не підйомних для окремих учасників; підвищення інституційної, функціональної й операційної гнучкості до дії чинників ринкової кон'юнктури; формування стійких основ корпоративного управління на основі встановлення бар'єрів входу у мережу тощо. Тож структурна динаміка розвитку мережевої кооперації консалтингових компаній визначається потребами підприємницьких структур у їхніх послугах, насамперед під час виходу фірм на нові локальні і регіональні сегменти глобального ринку товарів та послуг; ефективність їх функціонування напряму залежить від ступеня довіри між компаніями, рівня дотримання ними етичних стандартів бізнесу і виконання своїх контрактних зобов'язань, а також особистих неформальних відносин між керівниками фірм та їхнього авторитету.

Мережева модель міжфірмового співробітництва структурних підрозділів міжнародних консалтингових компаній характеризується достатньо високим рівнем координації, системним узгодженням виробничих процесів та широким залученням до них інтернаціональних колективів працівників. Водночас міжнародні консалтингові мережі володіють доволі широкими можливостями пошуку компаній-партнерів із суміжних професійних сфер і регіонів, а також оптимізації використання внутрішньокорпоративних систем знань та інформації на основі їх генерування і постійного повторного використання в обслуговуванні постійних клієнтів та активного пошуку найбільш кваліфікованих кадрів.

Міжнародно-мережевий формат функціонування консалтингових компаній передбачає їх широкий доступ до інформації щодо фінансового стану найбільших економіко-формуючих бізнес-структур приймаючих країн. Отже, ключовою стає проблема безпосереднього впливу «Великої четвірки» на процес ухвалення державних управлінських рішень в економічній сфері, що актуалізує питання забезпечення національної економічної безпеки. З іншого боку, міжнародні консалтингові компанії, будучи саморегульованими організаціями, в автономному порядку самостійно визначають стандарти своєї діяльності, тож контроль над нею з боку державних інституцій значно ускладнений і реалізується виключно на основі законів про розмежування повноважень і наглядових структур. Зокрема, у жовтні 2018 р. Управління з конкуренції і ринків Великобританії почало розслідування стосовно недобросовісної конкуренції у діях компаній «Великої четвірки», що наносить шкоду інтересам інших організацій-аудиторів та є причиною невідповідності якості наданих ними послуг діючим у даній країні стандартам аудиторської діяльності [2, с. 60].

Аудиторсько-консалтингові професійні мережі, що посідають лідерські позиції на глобальному ринку, активно засновують свої власні структурні підрозділи і представництва на локальних ринках. Інші ж мережі зі значно меншими вартісними обсягами виручки зазвичай залучають до свого складу діючі локальні компанії, що дає їм змогу значно розширити свій ринковий сегмент та зміцнити міжнародні конкурентні позиції.

На тлі колосальної концентрації капіталу і виробництва послуг, якої досягли міжнародні консалтингові компанії у процесі злиттів і поглинань, спостерігається одночасне розширення їх кількісної структури, що відбиває, по суті, глобальні тренди деконцентрації і дезінтеграції глобальної консалтингової індустрії. Слід особливо наголосити, що збільшення кількості професійних консультантів у світі, а отже, розширення їхньої глобальної мережі, досягнуто, головним чином, за рахунок сегменту малих і середніх консалтингових компаній, які спеціалізуються на наданні вузькоспеціалізованих послуг на «нішевих» ринкових сегментах. Достатньо сказати, що в останні роки кількість таких фірм зросла майже втричі, що спричиняє певне руйнування глобальної ринкової структури консалтингової індустрії. Йдеться про динамічне зростання у ній сегменту позаштатних приватних консультантів, консультантів-фрілансерів, малих консалтингових фірм і їхніх мереж. Так, нині у світі функціонують понад 700 тис консалтингових фірм [3], що обслуговують бізнес-структури усіх секторів економіки по всьому світу та водночас є партнерами великих консалтингових компаній у виконанні аутсорсингових замовлень.

Зазначена тенденція у структурі зайнятості у глобальній консалтинговій індустрії повною мірою відбиває загальносвітовий тренд щодо становлення якісно нової парадигми ринку праці у цифровій економіці. Так, нині тільки у Європі, Індії і Сполучених Штатах Америки налічується близько 77 млн осіб – офіційно зареєстрованих фрілансерів [4]; у США 53 млн осіб (або 34% сукупної національної робочої сили) працює на умовах нестандартних форм зайнятості, отримуючи щорічно заробітків на загальну суму 715 млрд дол. США [5]; а до 2030 р. частка повністю зайнятих працівників цієї країни, котрі працюють на умовах традиційного найму, зменшиться до рівня 9% сукупної робочої сили [6]. У Великобританії в останнє десятиліття загальна кількість осіб, які працюють на фрілансі, в усіх секторах економіки збільшилася на 14% і становить нині 1,4 млн осіб. Вони продукують валової доданої вартості в економіці на суму понад 21 млрд ф. ст. на рік, а їхні виплати у 2013 р. збільшилися на 37% у річному обчисленні порівняно з 2012 р. [7]. Даний фундаментальний тренд підтверджується й результатами дослідження компанії Deloitte, згідно з якими вже до 2020 р. майже всі опитані керівники підприємницьких структур планують довести чисельність працівників, котрі працюють за трудовими договорами, до 37%, фрілансерів – до 33% і працівників «за запитом» – до 28% загальної кількості свого персоналу [8].

Характеризуючи наслідки подібних трансформаційних змін у структурі зайнятості для функціонування глобальної консалтингової індустрії, слід відзначити їх вищої мірою дуалістичний вплив на її векторну динаміку. Так, з одного боку, запровадження якісно нових принципів організації трудових відносин суттєво динамізує процес підбору висококваліфікованих команд для реалізації різного роду консалтингових проєктів будь-якої складності, дає змогу оперативно мобілізовувати «нішевих» спеці-

алістів із будь-якої точки планети (у тому числі й у віддаленому режимі) для вирішення «точкового» виробничого завдання, а отже, є запорукою значного підвищення продуктивності праці й ефективності бізнесу.

З іншого ж боку, це має своїм закономірним наслідком доволі високу «соціальну ціну» консалтингового бізнесу, що втілюється насамперед у наростаючій суперечності між індивідуальними цілями кожної фірми щодо отримання прибутку й економії трансакційних витрат на фонді оплати праці та суспільними цілями економічного розвитку [9, с. 41], що базуються на забезпеченні довгострокового збалансованого зростання та реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності компаній глобальної консалтингової індустрії. Окрім того, працівники, зайняті на умовах нестандартних форм працевлаштування, позбавлені традиційного для індустріальної епохи соціального пакету, а отже, змушені постійно обмежувати власне поточне споживання на користь фонду заощаджень капіталу у цілях охорони здоров'я, пенсійного забезпечення і вирішення складних життєвих ситуацій. А зазвичай нижчий рівень оплати праці на умовах нестандартних форм зайнятості здатен значно поглибити соціальні суперечності не тільки у консалтинговій індустрії, а й у суспільстві у цілому.

Основним чинником, що спричинив в останні десятиліття активну мереживізацію глобальної консалтингової індустрії, стала її деконцентрація після ухвалення у 2002 р. антитрестівського закону Сарбейнса-Окслі. Хоча даний закон і було ухвалено у Сполучених Штатах Америки, однак його дія має екстериторіальний характер і спрямована на розукрупнення міжнародного аудиторсько-консалтингового бізнесу та перерозподіл ринкових сегментів на користь компаній малого і середнього бізнесу. Таким чином, можемо стверджувати, що нині у світі одночасно відбуваються дві різноспрямовані тенденції: з одного боку, посилення олігополістичних конкурентних позицій на консалтинговому ринку корпорацій «Великої четвірки», а з іншого – активізація підприємницької діяльності малих і середніх компаній, які стають важливими їхніми партнерами.

В аналізі сучасних конкуперацiйно-мережевих форматів функціонування глобальної консалтингової індустрії на особливу увагу заслуговує такий тренд, як значне розширення спеціалізаційного профілю компаній даної сфери на основі глибокої інтеграції власне консалтингової й аудиторської діяльності з наданням професійних послуг у сфері медіаконсультування, рекламного бізнесу, юридичного обслуговування бізнес-діяльності тощо. Так, в останні роки компанії «Великої четвірки» активно переходять до надання професійних послуг якісно нового формату – на стикові юриспруденції і бізнесу з чіткою орієнтацією своєї діяльності на показники ефективності реалізації бізнес-проєктів. Даний тренд яскраво демонструє партнерство Deloitte з міжнародною юридичною фірмою Allen&Overy, результатом чого стало заснування нової структури Margin Matrix. Вона спеціалізується на наданні допомоги банкам у створенні й управлінні деривативними контрактами, а також контролюванні процедур комплаєнса у різних юрисдикціях. Це дало змогу значно скоротити час на оброблення інформації за кожним із 10 тис банківських контрактів із 15 років до 12 тижнів роботи одного юриста [10].

Окрім того, консалтингові компанії в останні роки активно надають бізнес-структурам різних секторів економіки послуги з розроблення креативних рекламних продуктів, рекламного бізнес-планування і медіазакупівель, беручи при цьому активну участь у різного роду рекламних тендерах, вступаючи у пряме конкурентне протистояння за нові рекламні контракти, а також надаючи послуги з рекламної експертизи й супроводу угод злиттів і поглинань профільних активів. Користуючись великим кредитом довіри у клієнтів в силу відсутності афілійованих зв'язків із бізнес-структурами, консалтингові й аудиторські компанії, як ніхто інший, мають змогу всебічно і неупереджено оцінювати якісні параметри рекламних розміщень своїх клієнтів. При цьому вони надають також високопрофесійні консультації щодо підвищення їх ефективності, розробляють корпоративні збутові стратегії і канали медіареалізації продукції фірм, здійснюють експертизу їхньої системи закупівель та формують комплексні стратегічні рішення для різних сфер бізнесу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Узагальнюючи вищенаведене, відзначимо таке. Сьогодні дедалі більшою мірою стає зрозумілою об'єктивна необхідність розбудови конкуперацiйно-мережевих форматів консалтингової діяльності на основі, з одного боку, поглиблення глобальної спеціалізації консалтингових компаній за одночасного посилення конкуренції між ними, а з іншого – тісної процесної і методологічно-методичної взаємодії усіх учасників міжнародної професійної мережі, територіального розподілу структури бізнес-діяльності, залучення до процесу професійного обслуговування бізнес-структур компаній-партнерів із суміжних професійних сфер і регіонів, використання мережі афілійованих партнерів та використання інфраструктури локальних партнерів. У такий спосіб забезпечується ефективна оптимізація використання внутрішньокорпоративних систем знань та інформації консалтингових компаній на основі їх генерування і постійного повторного використання в обслуговуванні постійних клієнтів.

Достатньо високий рівень координації професійних консалтингових мереж; синергійне об'єднання ресурсів інвесторів, професійних компетенцій консультантів, експертів і команд розробників консалтингових продуктів; продумані методологія, методики і методи професійного обслуговування підприємницьких структур, а також системне узгодження між фірмами виробничих процесів забезпечують трансформацію традиційної консультаційної моделі бізнесу в акселераційну модель. Остання передбачає насамперед формування гнучких інституційних рамок кооперації операторів консалтингової індустрії, впровадження ними інноваційних підходів у продукуванні готових, швидких й ефективних бізнес-рішень. Завдяки цьому забезпечується переведення консалтингових послуг у розряд бізнесу, що капіталізується, а отже, нарощування ринкової вартості консалтингових компаній та суттєве розширення суб'єктної структури глобального ринку професійних послуг.

Список використаних джерел:

1. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Ю.Л. Адно и др. ; под ред. И.С. Королева. Москва : Юристъ, 2003. 604 с.
2. Колесников В.В., Портнова В.М. Деятельность фирм «Большой четверки» на рынке аудиторских услуг. *Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ*. 2018. С. 57–61.
3. Kaplan S. The Business Consulting Industry Is Booming, and It's About to Be Disrupted. Every industry will be disrupted. Management consulting is next. Sep. 11, 2017. URL: https://www.inc.com/soren-kaplan/the-business-consulting-industry-is-booming-and-it.html (дата звернення: 20.12.2019).
4. Matthews B. Freelance Statistics: The Freelance Economy in Numbers. URL: www.benmatthews.com (дата звернення: 20.12.2019).
5. Freelance Statistics: The Freelance Economy in Numbers. Published by FreeTrain on March 8, 2019. URL: https://freetrain.co/freelance-statistics/ (дата звернення: 20.12.2019).
6. Workforce of the Future. The Competing Forces Shaping 2030. URL: https://www.pwc.com/gx/en/services/peopleorganisation/workforce-of-the-future/workforce-of-the-future-the-competing-forces-shaping-2030-pwc.pdf (дата звернення: 20.12.2019).
7. Freelance Statistics: The Freelance Economy in Numbers. Published by FreeTrain on March 8, 2019. URL: https://freetrain.co/freelance-statistics/ (дата звернення: 20.12.2019).
8. Global Human Capital Trends 2018. The Workforce Ecosystem: Managing beyond the Enterprise. Deloitte, 2018. URL: www2.deloitte.com/insights/us/en/focus/human-capital-trends/2018/contingent-workforce-management.html (дата звернення: 20.12.2019).
9. Садовая Е. Цифровая экономика и новая парадигма рынка труда. *Мировая экономика и международные отношения.* 2018. Т. 62. № 12. С. 35–45.
10. Кравченко А. «Большая четверка» теснит юрконсалтинг: зачем юристам думать, как бизнесменам. *Закон и бизнес*. 20.09.2016. URL: https://zib.com.ua/ru/125632-bolshaya_chetverka_tesnit_yurkonsalting_zachem_yuristam_duma.html (дата звернення: 20.12.2019).

References:

1. Korolev I.S. (ed.) (2003) *Mirovaya ekonomika: global'nye tendentsii za 100 let* [The world economy: global trends for 100 years]. Moscow: Yurist. (in Russian)
2. Kolesnikov V.V., Portnova V.M. (2018) Dejatel'nost' firm «Bol'shoj chetverki» na rynke auditorskih uslug. [The activity of Big Four firms in the market of audit services]. *Scientific notes of the Tambov branch of RosMU*. P. 57–61.
3. Kaplan S. The Business Consulting Industry Is Booming, and It's About to Be Disrupted. Every industry will be disrupted. Management consulting is next. Sep. 11, 2017. URL: https://www.inc.com/soren-kaplan/the-business-consulting-industry-is-booming-and-it.html (accessed 20.12.2019).
4. Matthews B. Freelance Statistics: The Freelance Economy in Numbers. URL: www.benmatthews.com (accessed 20.12.2019).
5. Freelance Statistics: The Freelance Economy in Numbers. Published by FreeTrain on March 8, 2019. URL: https://freetrain.co/freelance-statistics/ (accessed 20.12.2019).
6. Workforce of the Future. The Competing Forces Shaping 2030. URL: https://www.pwc.com/gx/en/services/ peopleorganisation/workforce-of-the-future/workforce-of-the-future-the-competing-forces-shaping-2030-pwc.pdf (accessed 20.12.2019).
7. Freelance Statistics: The Freelance Economy in Numbers. Published by FreeTrain on March 8, 2019. URL: https://freetrain.co/freelance-statistics/ (accessed 20.12.2019).
8. Global Human Capital Trends 2018. The Workforce Ecosystem: Managing beyond the Enterprise. Deloitte, 2018. URL: www2.deloitte.com/insights/us/en/focus/human-capital-trends/2018/contingent-workforce-management.html (accessed 20.12.2019).
9. Sadovaja E. (2018) Cifrovaja jekonomika i novaja paradigma rynka truda. [Digital economy and the new paradigm of the labor market]. *World economy and international relations*. Vol. 62. No. 12. pp. 35–45.
10. Kravchenko A. (2016) «Bol'shaja chetverka» tesnit jurkonsalting: zachem juristam dumat' kak biznesmenam [Big Four are cramped into legal consulting: why do lawyers think like businessmen]. *Zakon i biznes* [Law and Business]. 20.09.2016 g. URL: https://zib.com.ua/ru/125632-bolshaya_chetverka_tesnit_yurkonsalting_zachem_yuristam_duma.html (accessed 20.12.2019).

УДК 339.727

Лизун М.В.,
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет
Ліщинський І.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет

Lyzun Mariia,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Department of International Economics,
Ternopil National Economic University
Lishchynskyy Ihor,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of International Economics,
Ternopil National Economic University

ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ

Лизун М.В., Ліщинський І.О. Тенденції кредитної діяльності транснаціональних банків. У статті розкрито теоретичні аспекти міжнародної банківської діяльності та висвітлено основні етапи її становлення. Розглянуто онтологію міжнародного, багатонаціонального та транснаціонального банкінгу. Проаналізовано результативність провідних транснаціональних банків на світовому ринку. Визначено держави-лідери за показником кількості транснаціональних банків. Досліджено тенденції трансформації географічної, секторальної та інституційної структур кредитної діяльності транснаціональних банків. Виявлено, що річний приріст закордонних банківських кредитних вимог посилився до 4,5%, що більше ніж удвічі перевищило середні темпи приросту за останні три роки. Акцентовано, що зростання закордонних кредитних вимог відбулося в усіх секторах, проте було особливо помітним у небанківському секторі.

Ключові слова: транснаціональні банки, міжнародна банківська діяльність, кредитні вимоги, кредитна діяльність, фінансові послуги.

Лизун М.В., Лищинский И.О. Тенденции кредитной деятельности транснациональных банков. В статье раскрыты теоретические аспекты международной банковской деятельности и освещены основные этапы ее становления. Рассмотрена онтология международного, многонационального и транснационального банкинга. Проанализирована результативность ведущих транснациональных банков на мировом рынке. Определены государства-лидеры по показателю количества транснациональных банков. Исследованы тенденции трансформации географической, секторальной и институциональной структур кредитной деятельности транснациональных банков. Выявлено, что годовой прирост иностранных банковских кредитных требований усилился до 4,5%, что больше чем вдвое превысило средние темпы прироста за последние три года. Акцентировано, что рост иностранных кредитных требований состоялся во всех секторах, однако особенно заметным был в небанковском секторе.

Ключевые слова: транснациональные банки, международная банковская деятельность, кредитные требования, кредитная деятельность, финансовые услуги.

Lyzun Mariia, Lishchynskyy Ihor. Trends of transnational banks' credit activity. The paper reveals the theoretical aspects of the multinational banking activity and the ontology of transnational banking. The banking sector has become increasingly multinational in its scope: banks with headquarters in one country lend, borrow, and are owned by agents from abroad. As of 2019, more than 30% of the world's banking credit claims are on foreign residents, but more than half of foreign credit claims are generated by non-banking private sector. The performance of the leading global transnational banks in is analysed. Leading states according to the number of transnational banks are identified. China remains the country with the highest number of transnational banks in the top 100, with 19 Chinese banks collectively owning assets exceeding $24160 trillion. In the second place is the United States with 12 institutions, with total assets of $12 847 trillion. The tendencies of transformation of geographical, sectoral and institutional structure of transnational banks' credit claims are considered. Information on the volume of credit activity of transnational banks is not published in the public domain. However, some approximation can be made by analyzing the statistics of general international credit claims, where transnational banks are responsible for the main

"relief" of economic data. According to the Bank of International Settlements, the total transnational banks' credit claims increased by $1.4 trillion. (excluding seasonal adjustment) from end-2018 to end-March 2019 It is the largest quarterly increase since 2007. It is emphasized that the growth of foreign credit claims occurred in all sectors, but was particularly noticeable in the non-banking sector. The expansion of global cross-border interbank claims during the first quarter of 2019 was driven by lending to the euro area, which increased by $261 billion (denominated in euro). Global cross-border lending by banks to emerging market residents increased by $51 billion during the first quarter of 2019, reaching $ 4 trillion at the end of the quarter (thus, gobal lending to emerging market were slowed to 2%, continuing the downward trend observed after the peak of 9% at the end of 2017).

Key words: transnational banks, international banking, credit claims, credit activity, financial services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Банківська галузь за своїм масштабом стає все більш багатонаціональною: банки, штаб-квартири яких знаходяться в одній країні, кредитують, беруть позики та перебувають у власності агентів з-за кордону. За станом на 2019 р. понад 30% світових банківських кредитних вимог припадають на іноземних резидентів, однак при цьому більше половини іноземних кредитних вимог припадає на небанківський приватний сектор. Загальна величина транскордонних вимог зросла більше ніж утричі з початку 2000 р. [14]. Наслідки фінансової кризи 2008 р. призвели до зростання занепокоєння відносно того, що діяльність міжнародних банків може стати загрозою для внутрішньої фінансової стабільності, особливо враховуючи тенденції до укрупнення транснаціональних банків не в останню чергу через скупку внутрішніх активів, що вимушені були здійснити нагальну розпродажу [12]. Зазначені ризики мотивували фінансових регуляторів запроваджувати антикризові макропруденційні заходи (на кшталт вимог до частки власного капіталу та ліквідності) відносно іноземних банків, що діють на національному ринку. Вони також змусили уряди застосовувати заходи контролю над потоками іноземного капіталу, такі як податки на трансакції на основі критерію резиденції [4]. Макропруденційні заходи стають усе більше координованими; створюються спільні регулятивні стандарти (Basel III [3]), наглядові та резолюційні режими (Європейський банківський союз [5], єдиний портал SPOE – Single Point of Entry [7]).

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження сутності транснаціональних банків та міжнародного регулювання їхньої діяльності знайшло своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких доцільно виділити Б. Вільямса, С. Ерей, А. Каливаса, К. Клейтона, М. Лизун, О. Момота, А. Моррісона, П. Тукера, А. Шааба та ін. [2; 4; 6; 8; 10; 12; 13]. Проте аналізу кредитної діяльності транснаціональних банків приділено значно менше уваги.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є визначення сутності транснаціональних банків і виявлення географічних, секторальних та інституційних тенденцій їхньої кредитної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Транскордонне надання фінансових послуг характеризується тривалою історією, а фінансування торгівлі здійснювалося ще в епоху фінікійців (1000 р. до н. е.). Однак розквіт сучасних транснаціональних банківських операцій відбувався протягом двох яскраво виражених хвиль. Перша з них відбулася перед Першою світовою війною і насамперед вирізнялася зростанням британських заморських банків. Друга хвиля транснаціонального банкінгу відбулася в 1960-х роках і ознаменувалася експансією офшорних американських комерційних банків. Протягом другої хвилі відбулося також значне розширення асортименту та обсягів продуктів, які пропонують транснаціональні банки. Сьогодні ці види діяльності включають:

– торгівлю іноземними валютами, похідними цінними паперами, золотом та дорогоцінними металами;

– участь у єврориноку;

– кредитування в іноземній валюті;

– забезпечення фінансування торгівлі;

– торгівлю іноземними цінними паперами;

– забезпечення транскордонного корпоративного фінансування.

Однак цей перелік послуг включає також діяльність, яку здійснюють не лише транснаціональні банки (наприклад, торгівля іноземною валютою [9]). Дослідники не досягнули консенсусу відносно типології міжнародних банківських інститутів. Проводяться численні спроби розмежувати міжнародний, багатонаціональний та транснаціональний банкінг [1; 13]. У цій публікації ми використовуватимемо базове визначення транснаціонального банку як «…банку, який здійснює чи контролює банківську діяльність у двох чи більше країнах» [13].

Сьогодні практично всі найбільші світові банки є транснаціональними. Із даних останнього (квітень 2019 р.) рейтингу топ-банків від S&P Global Market Intelligence помітно, що, незважаючи на глобальну торговельну напруженість та ослаблення юаня, китайські банки продовжували зростати та залишаються одними з найбільших у світі. Китайські представники «Великої четвірки» – Промислово-комерційний банк Китаю, Китайський будівельний банк, Сільськогосподарський банк Китаю та Банк Китаю – продовжують домінувати на вершині рейтингу. Усі вони сьогодні характеризуються обсягами активів понад 3 трлн дол. США (сукупна вартість їхніх активів становить 13,784 трлн дол. США, що на 1,07% перевищує минулорічний показник). Річний приріст становив би 6,84% без урахування валютних курсів.

Китай залишається також державою з найбільшою кількістю банків у рейтингу топ-100, у якому 19 китайських банків сукупно володіють активами обсягом понад 24 160 трлн дол. США. На другому місці з 12 установами знаходяться США, що володіють сукупними активами в розмірі 12 847 трлн дол. США. Розподіл цих та інших держав за кількістю найбільших банків наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Топ-10 світових транснаціональних банків

Ранг	Назва банку	Штаб-квартира	Загальні активи (млрд дол. США)
1	Industrial & Commercial Bank of China Ltd. (1398-HKG)	Китай	4 027,44
2	China Construction Bank Corp. (939-HKG)	Китай	3 376,52
3	Agricultural Bank of China Ltd. (1288-HKG)	Китай	3 287,36
4	Bank of China Ltd. (3988-HKG)	Китай	3 092,21
5	Mitsubishi UFJ Financial Group Inc. (8306-TKS)	Японія	2 812,88
6	JPMorgan Chase & Co. (JPM- NYSE)	США	2 622,53
7	HSBC Holdings PLC (HSBA-LON)	Велика Британія	2 558,12
8	Bank of America Corp. (BAC-NYSE)	США	2 354,51
9	BNP Paribas SA (BNP-FAR)	Франція	2 336,66
10	Credit Agricole Group	Франція	2 123,61

Джерело: складено авторами за даними S&P [11]

Таблиця 2

Рейтинг країн за кількістю банків у топ-100

№ з/п	Країна	Кількість банків у топ-100	Сукупний обсяг активів
1	Китай	19	24159,77
2	США	12	12846,57
3	Японія	8	10840,46
4	Франція	6	8665,48
5	Велика Британія	6	6898,65
6	Південна Корея	6	2129,94
7	Канада	5	3911,79
8	Іспанія	5	3380,55
9	Німеччина	5	3194,59
10	Австралія	4	2592,81
11	Бразилія	4	1425,59
12	Нідерланди	3	2128,19
13	Сінгапур	3	1032,33
14	Швеція	3	876,77
15	Італія	2	1853,89
16	Швейцарія	2	1739,94
–	Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Індія, Норвегія, Росія	1	–

Джерело: складено авторами за даними S&P [11]

Інформація щодо обсягів кредитної діяльності виключно транснаціональних банків не публікується у відкритому доступі. Проте деяку апроксимацію можна здійснити, проаналізувавши статистику загальних міжнародних кредитних вимог, де транснаціональні банки відповідають за основний «рельєф» економічних даних. Згідно з Банком міжнародних розрахунків, загальні обсяги світових міжнародних банківських кредитних вимог збільшилися на 1,4 трлн дол. США (без сезонного коригування) з кінця 2018 р. до кінця березня 2019 р., що є найбільшим квартальним приростом із 2007 р. Загальний же обсяг кредитних вимог на кінець березня 2019 р. становив 30,5 трлн дол. США. Частковим поясненням такого зростання можуть бути сезонні чинники, зокрема традиційний підйом ділової активності у першому кварталі кожного року. Проте продемонстроване зростання виявилося неймовірно високим: навіть з урахуванням сезонності річний приріст закордонних банківських кредитних вимог посилився до 4,5%, що більше ніж удвічі перевищило середні темпи приросту за останні три роки (рис. 1).

Особливо помітним було зростання обсягів закордонного банківського кредитування суб'єктів у розвинутих державах, яке характеризувалося нульовим приростом у 2018 р. і стрімким збільшенням на 1 трлн дол. США у першому кварталі 2019 р. (сягнувши загального обсягу у 21 трлн дол. США). Приріст кредитування був генерований переважно суб'єктами Великої Британії (+223 млрд дол. США), Франції (+170 млрд дол. США), США (+170 млрд дол. США) та Німеччини (+161 млрд дол. США). Серед держав, які не належать до групи розвинутих, лідером за динамікою приросту кредитування були Кайманові Острови (+261 млрд дол. США).

Зазначеному різкому зростанню банківських вимог відповідало аналогічне збільшення обсягів банківських закордонних зобов'язань, приріст яких протягом першого кварталу 2019 р. становив 1 трлн дол. США. Левова частка (737 млрд) приросту зобов'язань відзначалася у

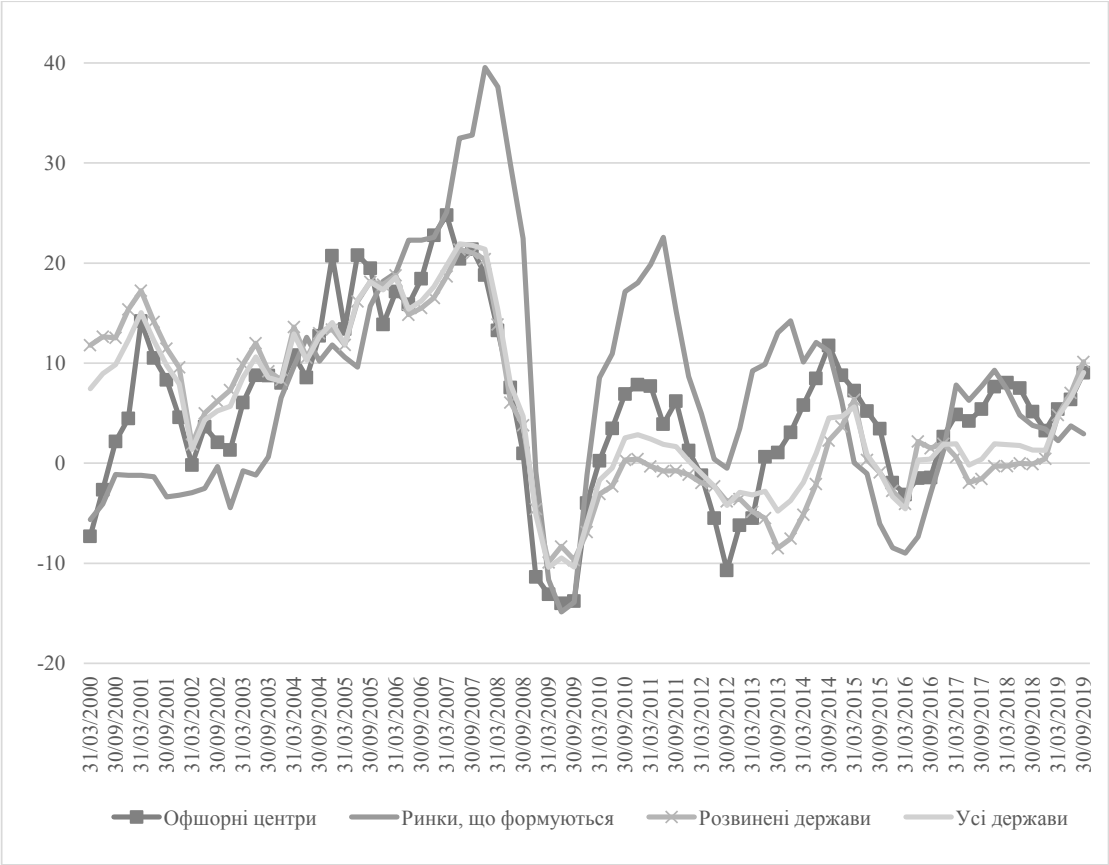


Рис. 1. Щоквартальні темпи приросту світових транскордонних потоків кредитування

Джерело: сформовано авторами за даними [14]

банках, розміщених у розвинутих державах, відносно їх візаві, розміщених також у розвинутих державах.

Зростання закордонних кредитних вимог відбулося в усіх секторах, проте було особливо помітним у небанківському секторі (рис. 2). На закордонні вимоги небанківського сектору припадало більше половини загального квартального приросту (864 млрд дол. США) кредитних вимог. Приріст небанківського сектору на початок 2019 р. становив 8,3%, що вдвічі перевищує аналогічний середній показник за останні три роки. Також варто акцентувати увагу на особливо позитивній динаміці кредитних вимог небанківських фінансових інститутів (+12%). Відзначимо також зміну напряму низхідного тренду приросту традиційного міжбанківського кредитування, який спостерігався з 2016 р. (на початку 2019 р. приріст становив 1%).

Різке зростання глобальних транскордонних вимог серед небанківських фінансових установ протягом першого кварталу 2019 р. було спричинене приростом активності позичальників у кількох країнах. Зокрема, кредитні вимоги до позичальників, що знаходяться на Каймановых Островах, зросли на 210 млрд дол. США (тобто на 45% від загального приросту вимог цього сектору за І квартал 2019 р.), основна маса з яких (166 млрд дол. США) була генерована банками США. Транскордонні вимоги небанківських фінансових установ до резидентів із Великобританії також значно зросли – на 112 млрд дол. США. (Цікаво, що частина цього приросту була пов'язана з Брекзитом: деякі закордонні банки перенесли частину операцій з офісів, розміщених у Великій Британії, за межі країни, що призвело до механічного зростання кредитних вимог до резидентів із Великої Британії.)

Розширення світових транскордонних міжбанківських вимог протягом першого кварталу 2019 р. було зумовлене кредитуванням у межах Єврозони, яке зросло на 261 млрд дол. США, переважно номіналом в євро. Це розширення вимог у межах Єврозони сприяло зростанню світових транскордонних вимог, деномінованих в євро, у розмірі 634 млрд дол. США протягом першого кварталу 2019 р. Це збільшило річний темп приросту до 9%, що значно перевищує показник вимог у доларах США (1%).

Глобальні транскордонні кредитні вимоги банків до резидентів із ринків, що формуються, збільшилися на 51 млрд дол. протягом першого кварталу 2019 р., сягнувши 4 трлн дол. у кінці кварталу. Як результат, їх річний темп приросту сповільнився до 2%, продовживши низхідну тенденцію, що спостерігається після піку в 9% наприкінці 2017 р. Найбільше зросло транскордонне кредитування позичальників серед країн, що розвиваються, в Африці та на Близькому Сході (на 33 млрд дол.), при цьому річний темп зростання залишається стабільним на рівні близько 10% (рис. 3). У цьому регіоні найбільше збільшення транскордонного кредитування було відносно резидентів Об'єднаних Арабських Еміратів (+9 млрд дол. США), Катару (+6 млрд дол. США) та Саудівської Аравії (+4 млрд дол. США).

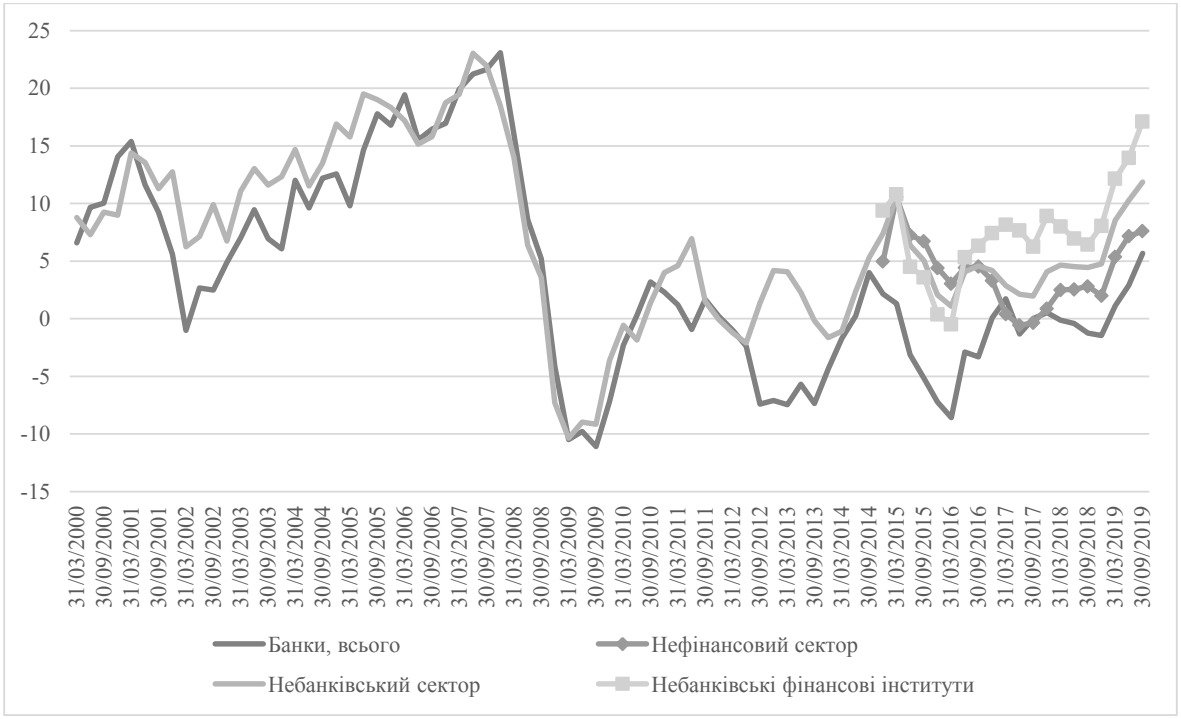


Рис. 2. Секторальна структура щоквартальних темпів приросту світових транскордонних потоків кредитування

Джерело: сформовано авторами за даними [14]

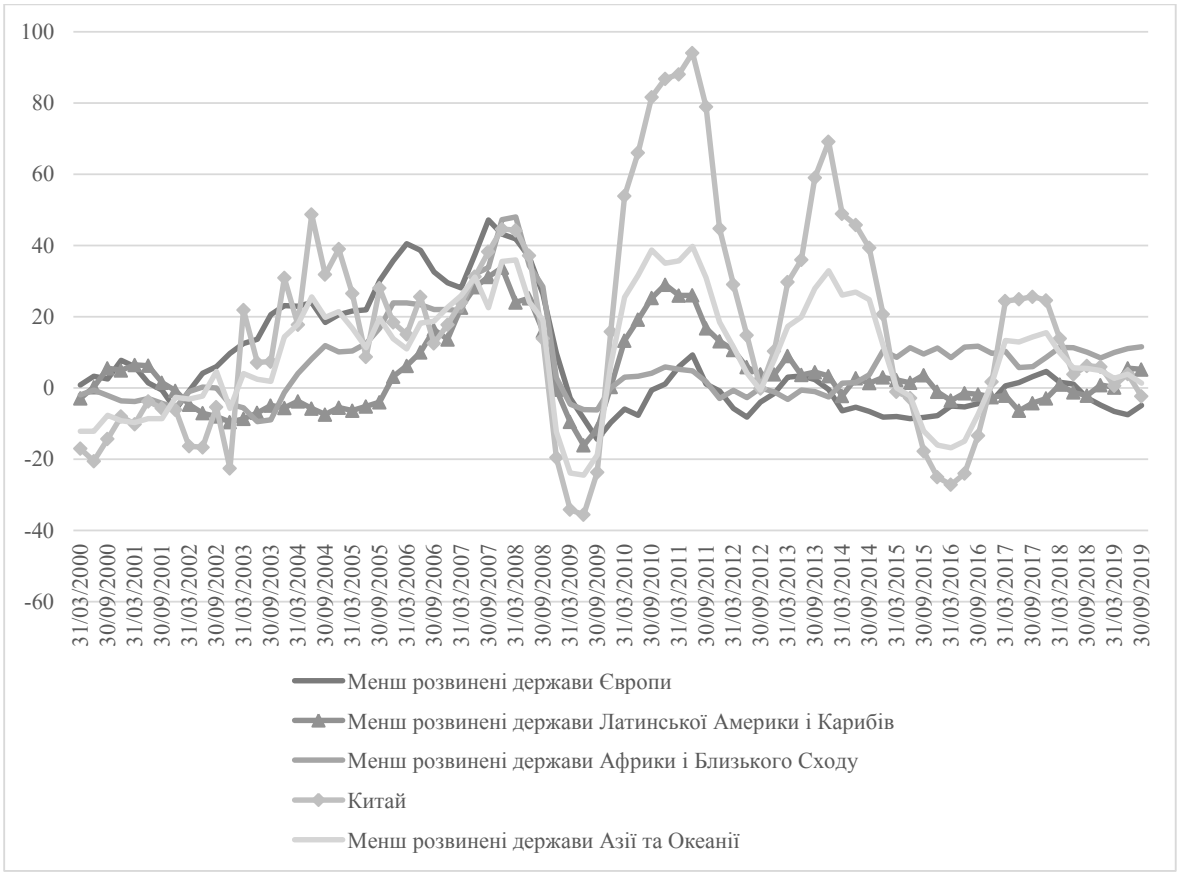


Рис. 3. Географічна структура щоквартальних темпів приросту світових транскордонних потоків кредитування

Джерело: сформовано авторами за даними [14]

На відміну від цього річний темп приросту транскордонних кредитних вимог до резидентів країн Азії та Океанії сповільнився до 3%. Уповільнення переважно спричинене зниженням вимог до резидентів Китаю на 27 млрд дол., що є найбільшим їх квартальним скороченням із I кварталу 2016 р. Зниження відбулося внаслідок значного зменшення транскордонних міжбанківських кредитних вимог у Гонконзі, що нівелювало приріст у понад 37 млрд дол. до резидентів Китаю. У цілому річний темп приросту транскордонних кредитних вимог до Китаю впав до нуля.

Аналогічно у I кварталі 2019 р. до нуля скоротився приріст транскордонних кредитних вимог до резидентів країн, що розвиваються, у Латинській Америці та Карибському басейні. Транскордонні кредитні вимоги до резидентів Бразилії та Мексики зросли (на 9 млрд дол. та 5 млрд дол. відповідно), тоді як вимоги до резидентів Венесуели зменшилися (на 2 млрд дол. США).

Транскордонне кредитування країн, що розвиваються, у Європі скоротилося на 1 млрд дол. протягом I кварталу 2019 р. (низхідний тренд триває третій квартал поспіль). Це знизило річний темп приросту до -7%. Найбільше впали транскордонні вимоги до резидентів Польщі (-3 млрд дол.) та Румунії (-2 млрд дол.). Навпаки, кредитування Туреччини відновилося (на 4 млрд дол.) після трьох квартальних скорочень поспіль.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Транскордонні банки стали активними гравцями на світовому ринку, хоча протягом останніх років небанківські інститути почали виконувати низку їхніх функцій. Міжнародна кредитна діяльність транснаціональних банків починає активізовуватися після тривалого періоду спаду. Китайські транснаціональні банки стали світовими лідерами за обсягами активів, однак темпи приросту їхньої закордонної кредитної активності дещо скоротилися (насамперед через політичну кризу в Гонконзі).

Список використаних джерел:

1. Cassis Y., Grossman R. Schenk C. The Oxford Handbook of Banking and Financial History. Oxford University Press, 2016.
2. Лизун М., Ліщинський І. Регулювання ринку цінних паперів в розвинутих країнах світу: досвід для України. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. № 2(38).
3. BIS. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, December 2010. URL: https://www.bis.org/publ/bcbs189_dec2010.pdf (дата звернення: 19.03.2019).
4. Clayton C., Schaab A. Multinational Banks and Financial Stability. *SSRN Paper*. 2019. DOI: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3512148
5. ECB. SSM Supervisory Manual. 2018. URL: https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/ssm.supervisorymanual201803.en.pdf (дата звернення: 20.09.2019).
6. Eray C. Multinational Banks and Foreign Expansion Decisions. Palgrave Pivot. 2019.
7. Financial Stability Board. Recovery and Resolution Planning for Systemically Important Financial Institutions: Guidance on Developing Effective Resolution Strategies. 2013. URL : https://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_130716b.pdf (дата звернення: 20.10.2019).
8. Multinational banks and their effect on entrepreneurship / Kalyvas A. et al. *University of Greenwich Working Papers*. 2017.
9. Modeling Evaluation of Dollarization Economic Efficiency / Lyzun M. et al. *9th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT)*. 2019.
10. Morrison A., Lóránth G. The corporate structure of multinational banks. *CEPR Discussion Paper.* 2018. № DP12688.
11. S&P Global Market Inteligence. The world's 100 largest banks. URL: https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/trending/T-38WTa5TwjgrrQCcf4_CA2 (дата звернення: 20.10.2019).
12. Tucker P. The design and governance of financial stability regimes: A challenge to technical know-how, democratic accountability and international coordination. Centre for International Governance Innovation, 2016.
13. Williams B. Multinational Banking and Global Capital Markets. *Int. Econ. Finance Trade*. 2000. Vol. II. 7.
14. BIS international banking statistics at end-March 2019. URL: https://www.bis.org/statistics/rppb1907.htm (дата звернення: 20.10.2019).

References:

1. Cassis Y., Grossman R., Schenk C. (2016)The Oxford Handbook of Banking and Financial History. Oxford University Press.
2. Lyzun M., Lishchynskyy I. (2015) Rehuliuvannia rynku tsinnykh paperiv v rozvynutykh krayinakh svitu: dosvid dlia Ukrayiny [Securities market regulation in developed countries: experience for Ukraine]. *Scientific Papers of Cherkasy State Technological University. Series: Economic Sciences*, no 2(38).
3. BIS (2010). Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. Available at: https://www.bis.org/publ/bcbs189_dec2010.pdf (accessed 19 March 2019).
4. Clayton C., Schaab A. (2019) Multinational Banks and Financial Stability. *SSRN Paper*. DOI: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3512148
5. ECB (2018) SSM Supervisory Manual. Available at: https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/ssm.supervisorymanual201803.en.pdf (accessed 20 September 2019).
6. Eray C. (2019) Multinational Banks and Foreign Expansion Decisions. Palgrave Pivot.
7. Financial Stability Board (2013) Recovery and Resolution Planning for Systemically Important Financial Institutions: Guidance on Developing Effective Resolution Strategies. Available at: https://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_130716b.pdf (accessed 20 October 2019).
8. Kalyvas A., Bermpei T., Neri L., Russo A. (2017) Multinational banks and their effect on entrepreneurship. *University of Greenwich Working Papers*.
9. Lyzun M., Lishchynskyy I. et al. (2019) Modeling Evaluation of Dollarization Economic Efficiency. 2019. *9th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT)*.
10. Morrison A., Lóránth G. (2018) The corporate structure of multinational banks. *CEPR Discussion Paper.* No DP12688.

11. S&P Global Market Inteligence (2019) The world's 100 largest banks. Available at: https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/trending/T-38WTa5TwjgrrQCcf4_CA2 (accessed 20 October 2019).
12. Tucker P. (2016) The design and governance of financial stability regimes: A challenge to technical know-how, democratic accountability and international coordination. Centre for International Governance Innovation.
13. Williams B. (2000) Multinational Banking and Global Capital Markets. *Int. Econ. Finance Trade*. Vol. II. 7.
14. BIS international banking statistics at end-March 2019. Available at: https://www.bis.org/statistics/rppb1907.htm (accessed 20 October 2019).

УДК 330.341

Любчик К.Л.,
аспірант кафедри Міжнародного обліку та аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Lyubchik Katerina,
Postgraduate Student at the Department of International Accounting and Auditing
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕНЬ МЕДІАІНДУСТРІЇ У СВІТОВОМУ ПРОСТОРІ

Любчик К.Л. Еволюційний характер методології досліджень медіаіндустрії у світовому просторі. Одним із ключових структурних сегментів глобального інформаційного суспільства є медіаіндустрія як матеріальне ядро й головна рушійна сила розбудови світового комунікаційного простору. Є всі підстави стверджувати, що наукове осмислення медіаіндустрії як складної ієрархічної структури креативної економіки, що забезпечує задоволення постійно зростаючих інформаційних потреб і запитів масової аудиторії, фактично бере свій початок із першої половини 1940-х років і пов'язане насамперед із динамічним розвитком телебачення. Значні складнощі дослідження феномену медіаіндустрії та її теоретичної операціоналізації пов'язані із системним характером її впливу на сучасне суспільство та глибоким проникненням практично в усі сфери людської життєдіяльності. Розвиваючись на міждисциплінарній парадигмі, теоретичний арсенал медіаіндустрії розглядає її під різними кутами зору, що спонукає до розроблення еклектичної парадигми медіаіндустрії, здатної найбільш повно й адекватно пояснити її сутнісну природу і роль у суспільному та економічному прогресі країн, регіонів і світового господарства у цілому.

Ключові слова: медіаіндустрія, суспільство, культурологічні підходи, теоретичний дискурс, глобалізаційна парадигма.

Любчик Е.Л. Эволюционный характер методологии исследований медиаиндустрии в мировом пространстве. Одним из ключевых структурных сегментов глобального информационного общества является медиаиндустрия как материальное ядро и главная движущая сила развития мирового коммуникационного пространства. Есть все основания утверждать, что научное осмысление медиаиндустрии как сложной иерархической структуры креативной экономики, обеспечивающей удовлетворение постоянно растущих информационных потребностей и запросов массовой аудитории, фактически берет свое начало с первой половины 1940-х годов и связано прежде всего с динамичным развитием телевидения. Значительные сложности исследования феномена медиаиндустрии и ее теоретической операционализации связанные с системным характером ее влияния на современное общество и глубоким проникновением практически во все сферы человеческой жизнедеятельности. Развиваясь на междисциплинарной парадигме, теоретический арсенал медиаиндустрии рассматривает ее с разных сторон, что побуждает к разработке эклектической парадигмы медиаиндустрии, способной наиболее полно и адекватно объяснить ее сущностную природу и роль в общественном и экономическом прогрессе стран, регионов и мирового хозяйства в целом.

Ключевые слова: медиа-индустрия, общество, культурологические подходы, теоретический дискурс, глобализационная парадигма.

Lyubchik Katerina. The evolutionary nature of the methodology of media industry research in the world space. One of the key structural segments of the global information society is the media industry as the material core and the main driving force behind the development of the global communication space. There is every reason to ar-

gue that the scientific understanding of the media industry as a complex hierarchical structure of the creative economy, providing satisfaction to the ever-increasing information needs and requests of the mass audience, actually dates back to the first half of the 1940s and is due primarily to the dynamic development of television . The considerable complexity of the study of the phenomenon of the media industry and its theoretical operationalization are connected with the systemic nature of its influence on the modern society and deep penetration into almost all spheres of human life. Developing on an interdisciplinary paradigm, the theoretical arsenal of the media industry views it from different angles, which leads to the development of an eclectic paradigm of the media industry, capable of fully and adequately explaining its essential nature and role in the social and economic progress of countries and economies as a whole. Further development of the humanitarian and sociological paradigm in the second half of the twentieth century. became, in our opinion, a natural reaction of Western scientists to the fundamental structural changes that have taken place in the national economies of the leading countries of the world under the influence of systematic informatization of all spheres of human life. The political science paradigm of the media industry conceptualization deserves considerable scientific attention. Characterizing the theoretical discourse of media industry research, one cannot ignore its economic paradigm, which is based, on the one hand, on substantiation of the decisive influence of information technologies on structural changes in national economies, and on the other, on the prioritization of their role in world social progress – industry creates a single interconnected system, the support and development of which is also spent enormous in terms of value of public funding

Key words: media industry, society, cultural approaches, theoretical discourse, globalization paradigm.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із ключових структурних сегментів глобального інформаційного суспільства є медіаіндустрія як матеріальне ядро і головна рушійна сила розбудови світового комунікаційного простору. Саме поняття «медіа» зародилося у Британії ще в XVI–XVII ст., однак лише у другій половині XIX ст. формується його сучасний зміст як головного інституційного каналу поширення інформаційних повідомлень способом використання особливих технічних засобів зв'язку. Із цього періоду масова комунікація активно проникає в економічну сферу, формуючи міцний фундамент розвитку міжнародної торгівлі та динамічної концентрації капіталу у великих містах, а отже, активно стимулюючи розвиток світової капіталістичної системи. У теоретичній кваліфікації категорії «медіаіндустрія», як, власне, й її понятійній операціоналізації, дотепер існують суттєві методологічні труднощі, викликані фундаментальними трансформаціями її структурних властивостей у процесі розбудови глобального інформаційного суспільства.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання еволюції дослідження медіаіндустрії викликає значний інтерес як у зарубіжних, так і у вітчизняних науковців. Зокрема, дослідженням даної проблематики займалися А. Чужиков, Л.І. Федулова, А. Готун, а також Р. Хартлі, К. Шенон, Н. Вінер, Л. Бріллюен та ін. Виділяючи не вирішені раніше частини загальної проблеми, слід сказати, що, розвиваючись на міждисциплінарній парадигмі, теоретичний арсенал медіаіндустрії розглядає її під різними кутами зору, що спонукає до розроблення еклектичної парадигми медіаіндустрії, здатної найбільш повно й адекватно пояснити її сутнісну природу і роль у суспільному та економічному прогресі країн, регіонів і світового господарства у цілому

Формулювання завдання дослідження. Головною метою цієї роботи є аналіз еволюції досліджень медіаіндустрії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Глобалізаційна фаза світогосподарського розвитку у першій чверті XXI ст. характеризується, з одного боку, динамічною постіндустріалізацією капіталістичної ринкової системи, активною розбудовою у світовому масштабі інформаційного суспільства, набуттям транснаціоналізаційними процесами глобального формату, а з іншого – стрімким наростанням асиметрій і суперечностей міжнародної економічної системи.

В останні десятиліття завдяки безперервному нарощуванню масштабів баз даних, активному використанню персональних комп'ютерів, залучених у сферу комунікаційної діяльності і технологій масової комунікації, вона не тільки отримала потужний імпульс розвитку на основі колосального нагромадження капіталу, а й поклала початок формуванню епохи безмежної суспільної влади засобів масової інформації – так званої медіакратії. Медіаіндустрія репрезентує нині доволі вагомий сегмент глобальної сервісної індустрії, об'єднуючи на своїй інституційній платформі власне засоби масової інформації і розгалужені комунікаційні системи їх функціонування.

Медіаіндустрія формує єдину взаємопов'язану систему, на підтримку і розвиток якої витрачається також державне фінансування. Достатньо сказати, що у сфері медіаіндустрії зайнято нині від 1% до 3% глобального обсягу робочої сили [1], загальна капіталізація світового ринку розваг і медіа тільки у період 2011–2016 рр. зросла з 1,4 [2] до 1,8 трлн дол. США, а на період до 2021 р. вона становитиме, за різними оцінками, понад 2,2 трлн [3]. У країнах-лідерах медіасектор акумулює також значний капітальний ресурс, вартісний обсяг якого становить нині близько 3% їхнього валового внутрішнього продукту [4, с. 5]. Зокрема, у Сполучених Штатах Америки капіталізація медіаринку ще в 2014 р. перевищила позначку у 573,5 млрд дол. США і до 2020 р. збільшиться до 720 млрд [2], а щорічні темпи її зростання суттєво перевищують темпи зростання економіки у цілому і становлять близько 11,2% [4, с. 5]. Хоча вищезазначені тренди є результатом, насамперед, динамічного розвитку світового рекламного ринку [5, с. 7] і глобальної ринкової індустрії, однак водночас у них яскраво втілюються сучасні демографічні тенденції та висока динаміка зростання вільного часу у громадян різних країн світу, що спричиняють стрімкий розвиток сектору розваг і дозвілля.

Значні складнощі дослідження феномену медіаіндустрії та її теоретичної операціоналізації пов'язані також із системним характером її впливу на сучасне суспільство та глибоким проникненням практично в усі сфери людської життєдіяльності. Реальністю сьогодення є й доволі широкий спектр конотаційних форм вияву основних складників медіаіндустрії, що формують її змістовну сутність та критеріальну ідентифікацію у глобальному інформаційному суспільстві. Не слід скидати з рахунків і динамічне поширення в останнє десятиліття інтерактивних технологій, які не тільки зумовлюють наростаючий тренд щодо посилення взаємозамінності джерел і отримувачів інформації, а й спричиняють «розмивання» першочергового значення агентів міжнародного інформаційного обміну як предмета наукового вивчення [6, с. 27]. Саме цими чинниками зумовлюється той факт, що у теоретичній кваліфікації категорії «медіаіндустрія», як, власне, й її понятійній операціоналізації, дотепер існують суттєві методологічні труднощі, викликані фундаментальними трансформаціями її структурних властивостей у процесі розбудови глобального інформаційного суспільства.

Хоча саме поняття «медіа» (у перекладі з латинської medium – посередник) зародилося у Британії ще у XVI–XVII ст. і застосовувалося до газетних видань як історично першого виду засобів масової комунікації, однак лише у другій половині XIX ст. формується його сучасний зміст як головного інституційного каналу поширення інформаційних повідомлень способом використання особливих технічних засобів зв'язку (пошти і телеграфу). Із цього періоду масова комунікація активно проникає в економічну сферу, формуючи міцний фундамент розвитку міжнародної торгівлі та динамічної концентрації капіталу у великих містах, а отже, активно стимулюючи розвиток світової капіталістичної системи. У науковий же обіг поняття «комунікація» у її сучасному значенні запровадив американський соціолог, один із найвидатніших представників Чиказької школи Ч. Кулі у 1909 р. У роботі «Значущість комунікації» вчений кваліфікує її як «органічно цілісний світ людської думки, що формується завдяки сучасним засобам організації людського спілкування на основі газетних видань, пошти, телеграфу й освіти» [7].

Є всі підстави стверджувати, що наукове осмислення медіаіндустрії як складної ієрархічної структури креативної економіки, що забезпечує задоволення постійно зростаючих інформаційних потреб і запитів масової аудиторії, фактично бере свій початок з першої половини 1940-х років і пов'язане насамперед із динамічним розвитком телебачення. Комплексне дослідження гносеологічних витоків медіаіндустрії та генезису її теоретичного осмислення нагально вимагає методологічного узагальнення ключових парадигмальних підходів до розкриття її природи та ролі у суспільному і соціально-економічному розвитку країн і регіонів. При цьому необхідно взяти до уваги щонайменше чотири важливі обставини теоретичного дискурсу дослідження медіаіндустрії: по-перше, науки про медіаіндустрію первинно формувалися на засадах міждисциплінарного підходу, що зумовлює як відсутність єдиної теоретичної бази у цій царині, так і привнесення кожною теорією своїх власних методів і концепцій; по-друге, кожна її парадигма завжди має умовний характер, не здатна розкрити весь спектр теоретико-методологічних підходів до аналізу медіаіндустрії й спирається при цьому на ключову ідею щодо маніпулятивної природи медіа та критики будь-якого неоліберального дискурсу про необхідність існування комерційних мас-медіа як гарантію їх незалежності від держави і бізнес-структур; по-третє, головною характеристикою усіх медіапарадигм є їх чітко виражена критична (а почасти й антиглобалізаційна) спрямованість щодо переосмислення домінуючих у соціумі дискурсів про владу і владні відносини, причому незалежно від їхніх джерел (економічна, політична, технологічна влада тощо) та з піддаванням сумніву будь-яких можливостей щодо створення єдиної загальносвітової культури й ідентичності [8, с. 451]; по-четверте, спостерігаються чітко виражена конвергенція, синтез, взаємопроникнення і взаємозбагачення парадигм медіаіндустрії, оскільки вони формувалися не як сума окремих наук про медіа, а на основі поєднання підходів різних наукових дисциплін, що знову ж таки є свідченням міждисциплінарного характеру її концептуалізації.

У даному контексті повною мірою можна погодитися з теоретичними підходами відомого британського дослідника медіаіндустрії Д. МакКуейла, який здійснює класифікацію її теорій за двома критеріями. Перший – це ступінь детермінованості соціальних трансформації медіаіндустрії, а другий – рівень висвітлення нею матеріальних факторів продукування інформаційних повідомлень. Що стосується ступеня детермінованості соціальних змін, то за даним критерієм виділяються медіаорієнтовані та соціально орієнтовані теорії.

Натомість за критерієм тяжіння медіаіндустрії до висвітлення матеріальних факторів продукування інформаційних повідомлень виокремлюються матеріалістичні і культурологічні теорії медіаіндустрії. Якщо культурологічні підходи теоретичного дискурсу медіаіндустрії спрямовані на дослідження змісту засобів масової інформації та поширюваних ними ідей, цінностей та світоглядних уявлень, то матеріалістичні акцентують основну увагу на дослідженні структур і відносин власності, а також особливостей функціонування засобів масової інформації за умов панування глобальних капіталістичних відносин [9].

Виходячи з подібних диверсифікованих підходів теоретичного дискурсу проблематики функціонування медіаіндустрії, обмежимося розглядом таких найпоширеніших сьогодні парадигм її дослідження, як техніко-інформаційна, політологічна, гуманітарно-соціологічна, економічна та глобалізаційна. Вони відрізняються як за принципами побудови і характерними суб'єктними взаємозв'язками медіаринку, так і об'єктними її інститутами й імперативами реформування. Так, техніко-інформаційна парадигма теоретичного дискурсу дослідження медіаіндустрії концентрується переважно на технічних питаннях передачі інформаційних даних та їхній ролі у формуванні інформаційної цивілізації з притаманними останнім іманентного типу суспільних відносин. Дана парадигма отримала найглибшого розроблення у роботах Р. Хартлі, К. Шенона, Н. Вінера, Л. Бріллюена, У. Ешбі, С. Голдмана та багатьох інших мислителів, котрі започаткували кібернетичний напрям теорії інформаційного суспільства та дослідження суспільних відносин.

І хоча перші з розроблених кібернетичних моделей організації інформаційного суспільства характе-

ризувалися надмірною технократичністю і централізованістю, концентрацією дослідницького інтересу на чисто кількісних параметрах інформації, однак із часом теоретичні розробки західних учених у цій царині набули більшою мірою міждисциплінарних рис і стали більш адекватними дослідженню характеру суспільних відносин, що формуються у процесі розбудови інформаційного суспільства.

Заслуговує на неабияку наукову увагу політологічна парадигма концептуалізації медіаіндустрії. Розглядаючи політику як колективну, складно організовану і цілеспрямовану суспільну діяльність та спеціалізовану форму суспільного спілкування з метою реалізації групових цілей та інтересів, дана парадигма акцентує головний дослідницький інтерес на питаннях щодо спеціальних засобів й інструментів інформаційного обміну між суб'єктами політичних відносин. Комплексний аналіз політологічної парадигми концептуалізації медіаіндустрії дає підстави стверджувати про те, що найпотужнішого імпульсу її формування надали у 1950–1960-ті роки піонерні дослідження американського соціолога-функціоналіста Т. Парсонса. Ґрунтуючись на аналітичних висновках Л. фон Берталанфі і Н. Вінера, Т. Парсонс кваліфікує політичну систему як одну зі структурних підсистем соціальної системи, що включає усі рівні й інструменти ухвалення управлінських рішень, стандартизації пріоритетних цілей суспільного розвитку і мобілізації національних ресурсів задля їх досягнення [10, с. 76]. При цьому запропоноване Т. Парсонсом поняття відкритої системи не передбачає чіткого визначення її граничних меж, оскільки вважається, що не тільки її структурні параметри перебувають під потужним впливом зовнішнього середовища, а й останнє зазнає впливу системи. Подібна взаємодетермінована модель взаємодії власне політичної системи й екзогенного середовища визначає, на думку вченого, змістовну сутність відкритих систем, здатних підтримувати стан так званого складного порядку на основі відносин інформаційного обміну з екзогенним середовищем за посередництва «входу» і «виходу».

Ще один важливий зріз політологічного дискурсу проблематики функціонування медіаіндустрії репрезентують наукові підходи американського політолога К. Дейча, який ще на початку 1950-х років розробив комплексну теорію макрорівня на основі конвергенції теорії інформації з аналізом міжнародних відносин. У праці «Націоналізм і соціальна комунікація» (1953 р.) учений кваліфікує політичну систему як організовану сукупність розгалужених інформаційних потоків і зв'язків, функціонально зорієнтованих на забезпечення ефективного управління і цілеспрямоване регулювання об'єктів політичних відносин [11, с. 32]. Поклавши у методологічне підґрунтя своєї теорії основні на той час досягнення теорій інформації і кібернетики, К. Дейч розробив системний інструментарій комплексного політичного аналізу з виокремленням набору цільових орієнтирів діяльності національних урядів, що мають бути спрямовані на забезпечення ефективної комунікативної координації всіх членів суспільства задля досягнення цілей суспільного розвитку. При цьому вважається, що процес ухвалення національними урядами управлінських рішень спирається, з одного боку, на циркулюючі у суспільстві інформаційні потоки як базові субстанційні одиниці аналізу, а з іншого – на систему відповідних операційних структур (так званих «рецепторів»), що відповідають за отримання інформації з внутрішньокраїнового і міжнародного середовища.

Окремої уваги заслуговує гуманітарно-соціологічна парадигма дослідження медіаіндустрії, що отримала найглибшого теоретико-методологічного розроблення у загальному руслі досліджень соціальної структури постіндустріального суспільства. Вона зародилася у надрах соціальних досліджень американських учених (У. Ліппмана, Г. Лассуелла та ін.) ще у 1930–1940-х роках, коли динамічний розвиток соціологічного дискурсу спонукав цілу низку американських дослідників звернути значну увагу на комунікативну роль, що її відіграє медіаіндустрія у суспільних відносинах. Дана традиція вже у сучасних глобальних умовах значно диверсифікувалася за об'єктним охопленням проблематики суспільного розвитку і виходить далеко за функціональні рамки досліджень власне медіаіндустрії, засобів масової інформації, соціальних мереж та Інтернет-технологій. Теоретики даного напряму нерідко чітко визнають беззаперечний примат емпіричних наукових досліджень соціальної проблематики суспільного розвитку як ключового методу в науках про медіа, вивчаючи філософію розвитку різноманітних структурних підсистем медіаіндустрії як на основі класичних методів соціальних наук [8, с. 454], так і якісно нових, пов'язаних із новітнім методологічним інструментарієм комплексного аналізу сучасних глобалізаційних процесів.

Подальший розвиток гуманітарно-соціологічної парадигми у другій половині XX ст. став, на нашу думку, закономірною реакцією західних учених на фундаментальні структурні зрушення, що відбулися під впливом системної інформатизації усіх сфер людської життєдіяльності. Йдеться насамперед про формування якісно нової соціальної структури суспільства, висування у число ключових драйверів макроекономічного зростання країн «четвертинного» інформаційного сектору, значне зростання рівня залежності економічної діяльності від ІТ-індустрії та інформаційних технологій, їх широке застосування у бізнес-практиці, становлення високотехнологічного, стрімке нарощування інформаційного складника у собівартості виготовлених товарів і послуг, перетворення інформаційних продуктів на один з основних об'єктів міжнародного товарного обміну. Не випадково, що весь спектр зазначеної проблематики ліг в основу ґрунтовних наукових досліджень інформаційного суспільства у рамках його гуманітарно-соціологічної парадигми. Її центральним положенням, з погляду предмета нашого дослідження, є системне дослідження процесів становлення специфічної соціальної моделі суспільного розвитку, що об'єднує на своїй методологічній платформі комплексне вивчення й конвергенцію розрізнених концептуальних уявлень щодо економічних, політичних, технологічних, інноваційних і соціальних зрушень суспільного розвитку.

Характеризуючи теоретичний дискурс дослідження медіаіндустрії, не можна оминути увагою її економічну парадигму, що базується, з одного боку, на обґрунтуванні визначального впливу інформаційних технологій на структурні зміни у національних економіках, а з іншого – на пріоритезації їхньої ролі у світовому суспільному прогресі. Хоча на перший погляд медіа-

індустрія справляє лише опосередкований вплив на динаміку макроекономічного зростання країн, однак у реальній господарській практиці вона відіграє ключову роль у здійсненні суб'єктами господарювання будь-якої економічної операції чи ринкової дії.

Не випадково класична економічна теорія стоїть на усталених методологічних позиціях щодо ухвалення ринковими акторами управлінських рішень на основі своїх власних економічних інтересів та повного володіння інформацією про споживчі властивості товарів та рівень цін на них порівняно із цінами його конкурентів. З іншого боку, споживач також має володіти повною релевантною інформацією щодо якісних і цінових кондиційтовару всіх представлених на ринку продавців. Виходячи з такого методологічного засновку, усі класичні економічні моделі й економічні закони (попиту і пропозиції, конкуренції, ціноутворення, спадної прибутковості та ін.) спираються на загальний обсяг індивідуальних запитів усіх ринкових агентів Інакше кажучи, комунікація на рівні економічних агентів є не тільки невід'ємним компонентом ринкового обміну, вона сама є процесом інформаційного обміну, за якого економічні агенти мають обов'язково домовлятися щодо контрактних умов здійснення економічної трансакції і сумлінно інформувати один одного про якість і споживчі властивості економічних благ [12, с. 461].

У даному контексті принагідно особливо відзначити, що поширювана медійними засобами інформація детермінована не тільки і не стільки інформаційними потребами аудиторії, скільки економічними інтересами рекламодавців та власників медіа, тісно пов'язаних із великими промислово-фінансовими групами і крупним капіталом, а отже, зацікавлених у реалізації певного виду економічної політики. Дані факти дедалі більшою мірою спонукають міжнародну наукову спільноту до глибокого переосмислення концептуальних положень щодо структурної динаміки медіабізнесу, вимагаючи розроблення якісно нових теоретико-методологічних підходів до розуміння сутності медіаіндустрії. Тож цілком закономірною реакцією на глобалізаційні виклики є зародження у кінці 1980-х років, а згодом і динамічний розвиток глобалізаційної парадигми теоретичного дискурсу медіаіндустрії. Найбільш фундаментально й активно вона розвивається, на нашу думку, у теоретичному дискурсі креативної економіки. Його найглибше розроблення знаходимо у роботах економіста і соціолога Р. Флоріди, члена Консультативної ради з креативної економіки Організації Об'єднаних Націй Д. Хокінса та експерта Групи Світового банку Ч. Лендрі. Саме ці науковці і представники міжнародного експертного середовища заклали фундаментальні методологічні засади теорії креативної економіки як головної підсистеми глобальної мережевої економіки. Подібний її статус визначається, на думку вчених, існуванням дуже тісного зв'язку між носіями креативних ідей та інновацій і мережевими інформаційними зв'язками їх поширення на основі Інтернет-технологій як якісно нового елемента технологічної інфраструктури світової економічної системи [13, с. 53]. Виходячи із цього, є всі підстави кваліфікувати економічну систему креативного типу як вищий щабель розвитку економіки знань, з огляду на випереджальну динаміку нарощування масштабів інвестиційних капіталовкладень у розвиток інтелектуального капіталу, а також в освіту і професійну підготовку кадрів порівняно з іншими видами та формами інвестицій в економіці. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що під час розкладення вартості продукції на нематеріальний і матеріальний складники та виокремлення з нематеріального складника творчого компоненту виявляється, що креативний продукт є результатом суспільно корисної діяльності, у якому понад 50% становить креативний складник [13, с. 53].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Найпоширенішими парадигмами теоретичного дискурсу медіаіндустрії є техніко-інформаційна, політологічна, гуманітарно-соціологічна, економічна та глобалізаційна, що відрізняються як за принципами побудови і характерними суб'єктними взаємозв'язками медіаринку, так і об'єктними її інститутами й імперативами реформування. Розвиваючись на міждисциплінарній парадигмі, теоретичний арсенал медіаіндустрії розглядає її під різними кутами зору, що спонукає до розроблення еклектичної парадигми медіаіндустрії, здатної найбільш повно й адекватно пояснити її сутнісну природу і роль у суспільному та економічному прогресі країн, регіонів і світового господарства у цілому. Еклектична парадигма має органічно поєднувати у собі такі найбільш конструктивні методологічні елементи існуючих парадигм теоретичного дискурсу медіаіндустрії, як: самоорганізація інформаційного суспільства та його автономність (техніко-інформаційна парадигма); інформаційний обмін між суб'єктами політичних відносин як основа формування рівноважного світового політичного порядку (політологічна парадигма); формування якісно нової соціальної структури постіндустріального інформаційного суспільства (гуманітарно-соціологічна парадигма); інформаційний ресурс як головний драйвер макроекономічного зростання, нарощування матеріального добробуту громадян, нагромадження капіталу, генерування знань і наукових відкриттів (економічна парадигма); глобальна мережева економіка, формування у її надрах якісно нових бізнес-моделей, типів соціальних і міжкласових відносин, культурно-гуманітарних і суспільних практик, діджиталізація і віртуалізація глобального медійного простору (глобалізаційна парадигма).

Список використаних джерел:

1. Чужиков А. Поліструктурна динаміка глобалізованого медіаринку ЄС : монографія. Київ : КНЕУ, 2016.
2. Value of the global entertainment and media market from 2011 to 2021 (in trillion U.S. dollars) Statista. *The Statistics Portal*. URL: https://www.statista.com/statistics/237749/value-of-the-global-entertainment-and-media-market/ (дата звернення: 20.12.2020).
3. Leading media companies in 2017, based on revenue (in billion euros). URL: https://www.statista.com/statistics/272469/largest-media-companies-worldwide/ (дата звернення: 20.12.2020).
4. Кирьянова Л.Г. Экономика средств массовой информации : учебное пособие. Томск : ТПУ, 2006.
5. Вартанова Е.Л. Медиаэкономика зарубежных стран. Москва : Аспект Пресс, 2003.

6. Информационное общество и международные отношения / Р.В. Болгов и др. ; под ред. К.А. Панцерева. Санкт-Петербург : СПбГУ, 2014.
7. Cooley Ch.H. The Significance of Communication E Reader in Public Opinion and Communication / ed. by B. Berelson, M. Janowitz. N. Y., 1953.
8. Кирия И.В., Новикова А.А. История и теория медиа. Москва : Высшая школа экономики, 2017.
9. McQuail D. McQuial`s Mass Communication Theory. 4-th Edition. London : Sage, 2000.
10. Готун А. Основні концепції дослідження комунікації в політичній системі суспільства. *Політичний менеджмент*. 2011. № 1. С. 75–86.
11. Deutsch K. The Nerves of Government: Models of Political Communication and Control. N.Y. : Free Press, 1966.
12. Grossman S. The Informational Role of Warranties and Private Disclosure about Product Quality. *Journal of Law and Economics*. 1981. Vol. 24. № 3. P. 461–483.
13. Федулова Л.І. Теоретичні конструкції креативної економіки. *Економічна теорія та право*. 2017. № 4(31). С. 48–63.

References:

1. Chuzhikov A. (2016) Polistrukturna dy`namika globalizovanogo mediary`nku YeS [Polystructural dynamics of the EU globalized media market]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian).
2. Value of the global entertainment and media market from 2011 to 2021 (in trillion U.S. dollars) Statista. The Statistics Portal. URL: https://www.statista.com/statistics/237749/value-of-the-global-entertainment-and-media-market/ (appeal 20 December 2020).
3. Leading media companies in 2017, based on revenue (in billion euros). URL: https://www.statista.com/statistics/272469/largest-media-companies-worldwide/ (appeal 20 December 2020).
4. Kiryanova L. (2006) Ekonomy`ka sredstv massovoj ynformacy`y [Economics of mass media]. Tomsk: TPU Publishing House. (in Russian)
5. Vartanova E. (2003) Medy`a ekonomyka zarubezhnux stran [Media Economics of Foreign Countries]. Moscow: Aspect Press. (in Russian)
6. Bolgov R. (2014) Ynformacyonnoe obshhestvo y mezhdunarodnue otnoshenyya [Information Society and International Relations]. St.-Petersburg: Publishers of St. Petersburg State University. (in Russian)
7. Cooley Ch.H. The Significance of Communication E Reader in Public Opinion and Communication. Ed. by Berelson B., Janowitz M. N. Y., 1953.
8. Kiriya I., Novikova A. (2017) Ystory`ya y teoryya medya. [Media history and theory]. Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics. (in Russian)
9. McQuail D. McQuial`s Mass Communication Theory. 4-th Edition. London: Sage, 2000.
10. Gotun A. (2011) Osnovni koncepciyi doslidzhennya komunikaciyi v polity`chnij systemi suspil`stva [Basic concepts of communication research in the political system of society]. *Political management*, № 1, pp. 75–86.
11. Deutsch K. The Nerves of Government: Models of Political Communication and Control. N.Y.: Free Press, 1966.
12. Grossman S. The Informational Role of Warranties and Private Disclosure about Product Quality. *Journal of Law and Economics*. 1981. Vol. 24. No. 3. P. 461–483.
13. Fedulova L.I. (2017)Teoretychni konstrukciyi kreatyvnoyi ekonomiky` [Theoretical constructs of creative economy]. *Economic theory and law,* № 4(31), pp. 48–63.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.433

Ананійчук Ю.В.,
аспірант,
Миколаївський національний агарний університет

Ananiichuk Yuliia,
Postgraduate,
Mykolayiv National Agrarian University

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Ананійчук Ю.В. Інфраструктурне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки. У статті розглянуто сутність і напрями інфраструктурного забезпечення, конкурентоспроможності агарного сектору в умовах глобалізації. Розкрито сутність та особливості процесів, відображено їхній вплив на розвиток аграрного сектору економіки. Визначено, що трансформаційні глобалізаційні процеси сприяли розвитку великого аграрного бізнесу, що спричинило поширення агрохолдингових формувань. Акцентовано увагу на співпраці України зі Світовою Організацією Торгівлі, визначено особливості тарифних квот під час експортування сільськогосподарської продукції до Європейського Союзу, що дало змогу забезпечити функціонування зони вільної торгівлі. Обґрунтовано необхідність підвищення конкурентних переваг аграрної продукції, забезпечення відповідності якісним критеріям, критеріям безпечності.

Ключові слова: глобалізація, інфраструктура, агарний сектор, агрохолдинг, трансформація, тарифні квоти, конкурентні можливості, безпечність продукції, сертифікація продукції.

Ананийчук Ю.В. Инфраструктурное обеспечение развития аграрного сектору экономики. В статье рассмотрены сущность и направления инфраструктурного обеспечения, конкурентоспособности аграрного сектору в условиях глобализации. Раскрыта сущность и особенности процессов, отражено их влияние на развитие аграрного сектору экономики. Оговорено, что трансформационные глобализационные процессы способствовали развитию крупного аграрного бизнеса, что привело к распространению агрохолдинговых формирований. Акцентировано внимание на сотрудничество Украины со Всемирной Торговой Организацией, определены особенности тарифных квот при экспорте сельскохозяйственной продукции в Европейский Союз, что позволило обеспечить функционирование зоны свободной торговли. Обоснована необходимость повышения конкурентных преимуществ аграрной продукции, обеспечения соответствия качественным критериям, критериям безопасности.

Ключевые слова: глобализация, инфраструктура, аграрный сектор, агрохолдинг, трансформация, тарифные квоты, конкурентные возможности, безопасность продукции, сертификация продукции.

Ananiichuk Yuliia. Infrastructure support in the development of agrarian economy sector. The article describes the nature and directions of infrastructure support, competitiveness of agrarian sector in the context of globalization. The essence and peculiarities of the processes are revealed. Their influence on the development of the agrarian sector of the economy is reflected. Certainly, the most significant transformations in the agrarian sector were changes in organizational and economic structure of production, deepening of its heterogeneity and concentration processes, strengthening of export orientation of production, introduction of technical, technological and business innovations, which led to the increase of resource usage efficiency and production's volumes. The natural result of the integration of economic entities of agrarian and industrial production is occurred under the influence of the world globalization and integration processes in the agrarian and consists of the emergence and development of agrarian holdings. The attention was paid to the cooperation of Ukraine with the World Trade Organization, which gave the opportunities for Ukrainian producers to enter the world markets, using foreign technologies in order to expanse the consumer range of products. The peculiarities of tariff quotas for the export of agricultural products to the European Union were determined, which allowed ensuring the functioning of the free trade area, which facilitated the process of convergence of economies of Ukraine and EU Member States. The consistent establishment of trade rules based on trade procedures and technical regulations are taken into account. The Participants will provide

the high trade facilitation in certain sectors of the economy, commodity groups and tariff quotas under which tariffs are abolished and reduced. The necessity to increase the competitive advantages of agricultural products, to ensure compliance with quality and safety criteria is substantiated. In order to ensure the competitiveness of the agrarian sector, the main measures should be aimed at improving the management system, implementing an effective investment and innovation policy, forming an effective agrarian market infrastructure, organizing an effective system for assessing product quality at the level of European requirements, as well as intensifying the process of adjusting domestic standards in accordance with the European requirements

Key words: globalization, infrastructure, agrarian sector, agrarian holding, transformation, tariff quotas, competitive opportunities, product safety, product certification.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аграрний сектор є однією з найважливіших галузей національної економіки, що охоплює різні види економічної діяльності, які включають у себе виробництво сільськогосподарської продукції, а також транспортування та доставку її до кінцевого споживача. Аграрний сектор займає стратегічне положення в економіці держави, адже сільське господарство є основною продуктивною системою, що забезпечує суспільство товарами першої необхідності та продуктами харчування. Саме тому розвиток аграрного сектору вважають запорукою продовольчої безпеки держави.

Ефективна робота аграрного сектору економіки України значною мірою залежить від стану розвитку інфраструктури. Однією з найважливіших умов забезпечення продовольчої безпеки вважають інфраструктурне забезпечення у комплексі з іншими організаційними заходами галузі, що сприяє зниженню соціальної напруги, стабілізації національної економіки загалом, підвищенню здатності протистояти міжнародній конкуренції, сприяє зростанню позицій країни у міжнародному ринковому середовищі [1]. Саме тому подальші дослідження інфраструктурного забезпечення розвитку аграрного сектору економіки є надзвичайно актуальними і повинні враховувати глобалізацію як важливий чинник впливу на подальший розвиток зовнішньоекономічних відносин, можливості нарощування експорту вітчизняної агарної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Напрями й особливості розвитку агарного сектору, у тому числі аграрного ринку, досліджували вітчизняні вчені, такі як: В. Андрійчук, М. Артус, М. Бєлявцев, І. Гончаренко, О. Гудзинський, О. Єрмаков, І. Лесік, Р. Логоша, І. Лотоцький, П. Саблук, О. Шпикуляк, О. Шпичак та інші. У працях авторів значна увага приділяється оцінці окремих елементів та складників інфраструктурного забезпечення агарного сектору. Так, в умовах глобалізації є потреба щодо комплексного дослідження етапів розвитку, окремих складників інфраструктури аграрного сектору економіки, у тому числі з огляду на трансформаційні процеси.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування сутності інфраструктурного забезпечення розвитку аграрного сектору економіки з огляду на глобалізаційні процеси, визначення пріоритетних напрямів розвитку окремих інфраструктурних складників з метою забезпечення якості й безпечності аграрної продукції, створення передумов до своєчасного виконання зобов'язань усіма учасниками ринку, недопущення шахрайств. Основним завданням дослідження є виявлення потенційних можливостей щодо вдосконалення інфраструктурного забезпечення розвитку аграрного сектору економіки, визначення конкурентних можливостей підприємств агарного сектору на світових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційні перетворення, які відбуваються в Україні, зміни у світовому фінансовому просторі та глобалізаційні процеси визначають необхідність суб'єктів господарювання пристосуватися до мінливого економічного середовища з метою забезпечення конкурентоспроможного та фінансово стійкого функціонування [2].

Трансформацією аграрного сектору економіки вважають спосіб об'єднання протиріч між вимогами ринку та застарілою логікою поведінки господарюючих суб'єктів, що виражена в організаційних, господарських, фінансово-економічних, технічних та правових заходах, які спрямовані на реорганізацію підприємства, зміну форм власності та збільшення конкурентоспроможності аграрної продукції, фінансове оздоровлення економіки та підвищення ефективності виробництва. Аграрний сектор є базисом у забезпеченні продовольчої безпеки країни і конкурентоспроможної продукції на світових ринках [3].

Найбільш значущими трансформаціями в аграрному секторі можна вважати зміну організаційно-економічної структури виробництва, її неоднорідність, процеси посилення та концентрації експортної орієнтації виробництва, впровадження інновацій, що викликали підвищення продуктивності використання ресурсів, збільшення обсягів виробництва [4].

За останнє десятиріччя загальна кількість аграрних формувань в Україні має тенденцію до зменшення. Так, найбільшу частку займають фермерські господарства, різке скорочення характерне для кооперативів. Чітка тенденція щодо укрупнення агарних формувань пояснюється процесами інтеграції вже наявних [5].

Результатом інтеграції економічних суб'єктів агарного сектору, на який вплинули процеси укрупнення агарних формувань та глобалізаційні тенденції світової економіки, є виникнення і подальший розвиток аграрних холдингів в Україні. Аграрні холдинги стали важливою частиною агропромислового виробництва та потужною складовою частиною міжнародних фінансових відносин. Концентрація капіталу в аграрній галузі, процес укрупнення підприємств та пожвавлення інтеграційних процесів сприяли створенню, функціонуванню й розвитку аграрних холдингів [2].

В умовах жорсткої конкуренції за ринки збуту продукції усіма підприємствами розвинутих країн запроваджуються системи якості, які відповідають вимогам Міжнародних та Європейських стандартів якості та сертифікації. Такий інструмент впливу є ефективним

завдяки тому, що більшість країн встановлює жорсткі вимоги щодо безпечності продукції для здоров'я та життя людини, захисту прав та інтересів споживачів, охорони навколишнього природного середовища тощо. Стандартами, що забезпечують побудову основи для зрозумілих відносин між компаніями у глобальному масштабі, є ISO 9000 та ISO 14000. Вони дають упевненість у плані міжнародної торгівлі й мережевої економіки [6].

Глобальна інтеграція світової економіки та структуризація продовольчого ринку змушує вітчизняних товаровиробників пристосовуватися до специфіки міжнародного ринку, що потребує нових конкурентних відносин. На сучасному етапі розвитку суспільства конкуренція є важливим та дієвим механізмом, який забезпечує високу ефективність, пропорційність та динамічність ринкових відносин у галузі як виробництва, так і реалізації аграрної продукції. Новий тип відносин, що склався між Україною та зовнішнім діловим світом, збігається за часом свого розвитку із кардинальними змінами, що відбуваються на міжнародному рівні, під якими розуміють зростаючу взаємозалежність економік різних країн через зростання транскордонних переміщень товарів, послуг і капіталу, а також інтенсивність обміну інформацією та технологіями [7].

Членство України у Світовій Організації Торгівлі надало українським товаровиробникам можливість доступу до світових ринків, іноземних технологій та розширення споживчого асортименту продукції. Водночас сільськогосподарська продукція більшості вітчизняних товаровиробників має низький рівень конкурентоспроможності, особливо якості, та створює загрози для аграрного сектору економіки на зовнішніх ринках.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом забезпечило функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та є потужним поштовхом розвитку всієї економіки країни та агарного сектору зокрема. Результатом створення зони вільної торгівлі є процес зближення економік України та країн-членів ЄС і послідовність етапів побудови правил торгівлі на основі процедур торгівлі та технічних регламентів. Сторонами створюються вигідні умови для торгівлі та скасування і зменшення мит у визначених секторах економіки, товарних групах і тарифних квотах.

Так, для сільськогосподарської продукції Європейський Союз скасував більшість ввізних мит (83,1% тарифних ліній) та встановив перехідні періоди тривалістю 37 років на 2% тарифних ліній за широкого застосування безмитних тарифних квот (14,9% товарів). Тарифні квоти з моменту підписання Угоди про асоціацію (2014 рік) для української аграрної продукції передбачені для 36 видів товарів з України (табл. 1). Протягом п'яти років для 18 категорій українських товарів Угодою передбачається збільшення обсягів тарифних квот, наприклад, передбачене поступове збільшення обсягів тарифної квоти на виноградний та яблучний соки з 10 тис. тонн до 20 000 тонн на рік. У 2017 році обсяги квоти становили 12 тис. тонн, у 2018 році – 14 тис., у 2019 році – 16 тис., на 2020 рік заплановано 18 тис., на 2021 рік і далі щорічно – 20 тис. тонн/рік. Додаткові торгові преференції ЄС включать у себе нульові тарифні квоти на імпорт української аграрної продукції. З 1 жовтня 2017 року додаткові квоти почали діяти для таких 5 позицій українських агротоварів, як: мед (2,5 тис. тонн), виноградний сік (500 тонн), ячмінне борошно, оброблені томати (3тис. тонн), овес (4 тис. тонн). Додаткові квоти на пшеницю (65 тис. тонн), кукурудзу (625 тис. тонн) та ячмінну крупу (325 тис. тонн) запроваджені з 1 січня 2018 року. Зазначені преференції будуть діяти протягом трьох років [8].

Одним із чинників інтеграції до світового ринку є конкуренція, яка виражається в освоєнні нових технологій, які формуються на глобальному рівні; відкритті нового соціального простору та інтеграції соціальних груп, професійних корпорацій і консолідації націй у процес формування ставлення до глобальної невизначеності розвитку суспільства.

Більшість суб'єктів аграрного сектору здійснюють свою діяльність у динамічному підприємницькому та соціальному середовищі, яке орієнтовано на потреби споживачів. Під впливом глобалізаційних чинників підприємства аграрного сектору повинні постачати на світовий ринок продукцію за найвищими якісними параметрами. Як наслідок, посередники диверсифікують джерела сировини і намагаються закуповувати сільськогосподарську продукцію у товаровиробників за мінімальною ціною [9].

Конкурентні переваги проявляються у вигляді переваг у технічній, економічній та організаційній сферах діяльності суб'єкта господарювання. Переваги можна виміряти такими економічними показниками, як більш висока рентабельність, додатковий прибуток та ринкова частка [10].

Для досягнення конкурентних переваг необхідно застосовувати систематичний моніторинг впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на конкурентоспроможність товаровиробників. Так, за джерелами виникнення конкуренті переваги доцільно поділити на внутрішні, що базуються на внутрішніх аспектах діяльності суб'єктів економіки (продуктивність праці, рівень затрат, організація процесів, система менеджменту), які перевищують аналогічні показники конкурентів, та зовнішні, що ґрунтуються на спроможності створення можливостей більш повного задоволення потреб, підвищення ефективності їхньої діяльності та зменшення витрат.

Забезпечення конкурентних переваг відбувається за рахунок залишку базових ресурсів, таких як кваліфікована та некваліфікована робоча сила, та за рахунок значних інвестицій та інновацій в управлінні [11].

Виявлено, що конкурентне середовище не може стабільно функціонувати без активного втручання держави, яка регулює усі економічні, суспільні та політичні процеси. Саме тому необхідною передумовою ефективного функціонування національної економіки та її адаптації до глобалізаційного середовища є формування умов конкурентоспроможного розвитку агарного сектору економіки.

На формування конкурентного ринкового середовища має вплив значна кількість чинників, при цьому особливе значення має активізація інноваційної діяльності, тобто впровадження науково-технічних, соціально-економічних та управлінських нововведень. Актуальним є вирішення питання щодо загострення конкурентної боротьби на міжнародному рівні за ринки збуту аграрної продукції, відповідність правилам СОТ з огляду на суттєві євроінтеграційні перспективи відповідно до Угоди.

Таблиця 1

Тарифні квоти для українського агарного експорту до країн ЄС

Види продукції	Обсяг продукції, тонн/рік	Додаткова квота, тонн / рік
Яловичина	12000	-
Свинина	20000	20000
Баранина	1500, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 2250	-
М'ясо птиці	16000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 20000	20000
Молоко, вершки,йогурти	8000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 10000	-
Сухе молоко	1500, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 5000	-
Вершкове масло	1500, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 3000	-
Яйця та альбуміни	1500, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 3000	3000
Мед	5000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 6000	-
Часник	500	-
Цукор	20070	
Інший цукор	10000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 20000	-
Цукрові сиропи	2000	-
Пшениця	950000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 1000000	-
Ячмінь	250000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 350000	-
Овес	4000	-
Кукурудза	400000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 650000	-
Ячмінна крупа	6300, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 7800	-
Солод	7000	-
Крохмаль	10000	-
Оброблений крохмаль	1000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 2000	-
Висівки	15000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 20000	-
Гриби	500	500
Оброблені томати	10000	-
Виноградний та яблучний соки	10000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 20000	-
Продукція з обробленого молока	2000	-
Оброблена продукція з масла	250	-
Цукрова кукурудза	1500	-
Оброблена продукція з цукру	2000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 3000	-
Оброблена продукція із зернових	2000	-
Оброблена продукція з молочних вершків	300, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 500	-
Харчові продукти	2000	-
Етанол	27000, з поступовим збільшенням протягом 5 років до 100000	-
Сигарети та цигарки	2500	-
Манітол сорбіту	100	-
Продукти переробки солоду та крохмалю	2000	-

Джерело: квоти представлено з моменту підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, побудовано з використанням [8]

Так, регулювання процесів участі у глобалізаційних процесах за оптимальних умов неможливе, якщо усі завдання у цій галузі покладено виключно на державні структури. Процес глобалізації є багаторівневим. Тому важливого значення набуває розвиток недержавних форм регулювання щодо участі у процесах глобалізації, які спираються на розширену мережу добровільних об'єднань і асоціацій, що мають представництва в більшості країн та мають можливість участі у роботі відповідних їхньому профілю міжнародних неурядових організацій. Завдяки недержавним асоціаціям та об'єднанням стало можливим раціонально виходити на міжнародні ринки, особливо це стосується малих та середніх підприємств. Такі організації мають можливість активно впроваджувати у відповідні галузі міжнародні ділові та технологічні стандарти, надавати правову та інформаційну допомогу та захищати інтереси учасників у разі виникнення спірних ситуацій у відносинах за кордоном [11].

Встановлено, що важливого значення у адаптаційних процесах агарного сектору у глобалізаційному середовищі набуває ступінь розвитку інфраструктури, тому пріоритетними є питання щодо реалізації національних програм інфраструктурного розвитку галузі. Для забезпечення розвитку у довгостроковому періоді конкурентоспроможного агарного сектору економіки необхідно раціонально використовувати природні та виробничі ресурси, забезпечити сучасні технологічні та інституційні зміни з метою задоволення потреб населення у кінцевому продукті виробництва. Актуальним залишається питання збереження родючості ґрунтів, водних ресурсів, застосування інноваційних екологоорієнтованих технологій, забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції за рахунок підвищення рівня її якості й безпечності для споживача. При цьому процеси глобалізації суспільного виробництва у агарному секторі активізуються, а тому вимагають ефективної інтеграції у світовий економічний простір, основою якого є формування конкурентного середовища.

Отже, для забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки основними заходами повинні бути удосконалення системи управління, реалізація ефективної інвестиційно-інноваційної політики, формування дієвої інфраструктури аграрного ринку, організація ефективної системи оцінки якості продукції на рівні європейських вимог, а також активізація процесів коригування вітчизняних стандартів до міжнародних, європейських вимог [11].

Висновки. Глобалізаційні процеси стали важливим складником, що забезпечує функціонування сучасної світової економіки та є потужною силою, що визначає майбутні напрями розвитку суспільства. Економічна інтеграція України та адаптація вітчизняних товарних виробників повинна враховувати вимоги світового ринку, глобалізаційні виклики, загрози та перспективи. Тому в результаті впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів в Україні виникли нові форми господарювання, а саме агрохолдинги.

Суттєвим у процесах адаптації аграрного сектору до глобалізаційних процесів є ступінь розвитку інфраструктури. Саме тому пріорітетними залишаються питання щодо реалізації національних програм інфраструктурного забезпечення а також залучення недержавних добровільних організацій для регулювання міжнародних питань.

Недержавні асоціації та об'єднання можуть запроваджувати міжнародні технологічні стандарти та бути представниками інтересів учасників, якщо виникатимуть спори, при цьому ще й надавати правову та інформаційну допомогу.

У результаті підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом економіки країн зближуються завдяки послідовній побудові правил торгівлі на основі процедур торгівлі та технічних регламентів. Так, сторонами скасовуються та зменшуються митні ставки у зазначених секторах економіки та товарних групах.

Ефективна інтеграція у світове господарство можлива лише за рахунок досягнення високого рівня загальної конкурентоспроможності країни, регіонів, галузей, конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, а також продукції та послуг.

Список використаних джерел:

1. Григорук П.М. Аналіз аграрного сектору Хмельницької області за основними показниками сталого розвитку. *Агросвіт*. 2015. № 3-4. С. 40–46. URL: http://nbuv.gov.ua /UJRN/agrosvit_2015_3-4_8 (дата звернення: 09.01.2020).
2. Зеліско І.М. Глобалізаційні тренди фінансового забезпечення діяльності аграрних формувань України. *Науковий Вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, Аграрний менеджмент та Бізнес*». 2017. URL: https://doaj.org/article/e5ad43938352446089c20849eca84c23 (дата звернення: 10.01.2020).
3. Лещик І.Б., Пиріг Г.І. Організаційно-економічні трансформації в аграрному секторі економіки. *Сталий розвиток економіки.* 2013. № 3. С. 327–331.
4. Онегіна В.М. Сучасні трансформації в агробізнесі та сталий розвиток аграрного сектору. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2017. Вип. 182. С. 36–47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2017_182_6 (дата звернення: 09.01.2020).
5. Завальнюк К.С. Тенденції розвитку агроформувань України та інтеграційних процесів в аграрній сфері. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*». 2017. Вип. 260. С. 152–162. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2017_260_18 (дата звернення: 11.01.2020).
6. Якість продукції та послуг. *Стандартизація, сертифікація, якість*. 2007. № 1. С. 55–57.
7. Обсяги тарифних квот у 2017–2021 роках. Веб-сайт. URL: https://helpdesk.epo.org.ua/article/obsyagy-taryfnyh-kvot-u-2017-2021-rokah (дата звернення: 11.01.2020).
8. Денисенко М.П. Глобалізація та її вплив на інноваційний розвиток України. *Проблеми науки*. 2005. № 1. С. 47–52.
9. Бандурін Р.О.,Торіков В.В. Кооперація і інтеграція як механізм вдосконалення міжгалузевих і міжгосподарських економічних стосунків в АПК. *Вісник Брянської державної сільськогосподарської академії.* 2008. № 4. С. 6–10.
10. Sklair L. Competing conceptions of globalization. *J. of world-systems research*. 1999. Vol. 2. P. 143–162.
11. Кирилов Ю.Є. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2014. Вип. 2. С. 207–212.

References:

1. Hryhoruk P.M. (2015) Analiz ahrarnoho sektoru Khmelnytskoi oblasti za osnovnymy pokaznykamy staloho rozvytku [Analysis of agrarian sector of Khmelnitsky region by main indicators of sustainable development]. *Ahrosvit*, no. 3–4, pp. 40–46. Available at: http://nbuv.gov.ua /UJRN/agrosvit_2015_3-4_8 (accessed 09 January 2020).
2. Zelisko I.M.(2017) Hlobalizatsiini trendy finansovoho zabezpechennia diialnosti ahrarnykh formuvan Ukrainy [Globalization trends of financial support of activity of agrarian formations of Ukraine]. *Naukovii Visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriia «Ekonomika, Ahrarnyi menedzhment ta Biznes».* Available at: https://doaj.org/article/e5ad43938352446089c20849eca84c23 (accessed 10 January 2020).
3. Leshchyk I.B., Pyrih H.I. (2013) Orhanizatsiino-ekonomichni transformatsii v ahrarnomu sektori ekonomiky [Organizational and economic transformations in the agrarian sector of the economy]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3, pp. 327–331.
4. Onehina V.M. (2017) Suchasni transformatsii v ahrobiznesi ta stalyi rozvytok ahrarnoho sektoru [Modern transformations in agribusiness and sustainable development of agrarian sector]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka*, vol 182, pp. 36–47. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2017_182_6 (accessed 09 January 2020).
5. Zavalniuk K.S. (2017) Tendentsii rozvytku ahroformuvan Ukrainy ta intehratsiinykh protsesiv v ahrarnii sferi [Trends in the development of Ukrainian agro-formations and integration processes in the agricultural sphere]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriia «Ekonomika, ahrarnyi menedzhment, biznes»,* vol. 260, pp. 152–162. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2017_260_18 (accessed 11 January 2020).
6. Yakist produktsii ta posluh (2007) [Quality of products and services]. *Standartyzatsiia, sertyfikatsiia*, *yaki*st, no. 1, pp. 55–57.
7. Obsiahy taryfnykh kvot u 2017-2021 rokakh [Volumes of tariff quotas in 2017-2021]. Available at: https://helpdesk.epo.org.ua/article/obsyagy-taryfnyh-kvot-u-2017-2021-rokah (accessed 11 January 2020).
8. Denysenko M.P. (2005) Hlobalizatsiia ta yii vplyv na innovatsiinyi rozvytok Ukrainy [Globalization and its impact on the innovative development of Ukraine]. *Problemy nauky*, no.1, vol. 47–52.
9. Bandurin R.O.,Torikov V.V. (2008) Kooperatsiia i intehratsiia yak mekhanizm vdoskonalennia mizhhaluzevykh i mizhhospodarskykh ekonomichnykh stosunkiv v APK [Cooperation and integration as a mechanism for improving inter-sectoral and inter-economic economic relations in agriculture]. *Visnyk Brianskoi derzhavnoi silskohospodarskoi akademii*, no. 4, pp. 6–10.
10. Sklair L (1999) Competing conceptions of globalization. *J. of world-systems research*. Vol. 2, pp.143–162.
11. Kyrylov Yu.Ye. (2013) Zabezpechennia konkurentospromozhnosti ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Ensuring the competitiveness of the agrarian sector of the Ukrainian economy in the context of globalization] (electronic journal). *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. Vol. 2, pp. 207–212.

УДК 351.84

Бортнік Н.В.,
викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Нововолинський навчально-науковий інститут
економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Bortnik Natalia,
Lecturer in the department of fundamental and special disciplines,
Novovolynsk Educational and Scientific Institute of
Economics and Management of
Ternopil National Economic University

ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Бортнік Н.В. Пенсійне страхування: зарубіжний досвід та можливості застосування в Україні. У статті розглянуто світовий досвід формування систем державного пенсійного страхування, проаналізовано статистичні дані, що підтверджують тенденції старіння населення України, результатом чого є підвищення навантаження на державу. Наведено приклади реалізації державного пенсійного страхування окремих країн світу. Проаналізовано ставлення громадян міста Нововолинська до реформування пенсійної системи України. Запропоновано шляхи вдосконалення державного пенсійного страхування в Україні, зокрема продовження роботи з підготовки пенсійної системи ІІ рівня в Україні, ґрунтовне роз'яснення плану дій, визначення з урахуванням думок експертів конкретної дати запровадження пенсійної системи ІІ рівня, внесення змін до ст. 89 Закону України «Про загальнообов'язкове державне

пенсійне страхування», а саме введення терміна «пенсійна інвестиція» як окремого виду фінансових інвестицій, передбачення можливості оперативного коригування інвестиційної політики щодо нормативів пенсійного інвестування.

Ключові слова: пенсійна система, державне пенсійне страхування, солідарна та накопичувальна пенсійні системи, недержавні пенсійні фонди.

Бортник Н.В. Пенсионное страхование: зарубежный опыт и возможности использования в Украине. В статье рассмотрен мировой опыт формирования систем государственного пенсионного страхования, проанализированы статистические данные, подтверждающие тенденции старения населения Украины, результатом чего является повышение нагрузки на государство. Приведены примеры реализации государственного пенсионного страхования отдельных стран мира. Проанализировано отношение граждан города Нововолынска к реформированию пенсионной системы Украины. Предложены пути совершенствования государственного пенсионного страхования в Украине, в частности продолжение работы по подготовке пенсионной системы II уровня в Украине, основательное разъяснение плана действий, определение с учетом мнений экспертов конкретной даты внедрения пенсионной системы II уровня, внесение изменений в ст. 89 Закона Украины «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании», а именно введение термина «пенсионная инвестиция» как отдельного вида финансовых инвестиций, предположение возможности оперативной корректировки инвестиционной политики касательно нормативов пенсионного инвестирования.

Ключевые слова: пенсионная система, государственное пенсионное страхование, солидарная и накопительная пенсионные системы, негосударственные пенсионные фонды.

Bortnik Natalia. Pension insurance: foreign experience and possibilities of application in Ukraine. The article examines the world experience of forming state pension insurance systems. It has been determined that in the last period in many countries of the world the issue of reforming the pension system and modernizing the role of the state in this system is especially relevant. This is due, among other things, to the problems of managing the finances of pension systems. The ratio of pension payments to GDP in developed countries has reached critical levels. World experience in the organization of national pension systems has shown that supplementary non-state pensions make up a significant proportion of the overall level of pension provision. Non-state pension funds in all countries of the world are recognized as the most important social institutions for improving the financial status of disabled members of society and have a high level of public confidence in the funded pension system. The statistics, which confirm the tendencies of aging of the Ukrainian population – in this connection, increase of the burden on the state are analyzed. The examples of realization of state pension insurance of some countries of the world are given. The attitude of the citizens of the city of Novovolynsk to reforming the pension system of Ukraine is analyzed. It is established that the reform of the pension system is related to the justification and determination of the indicators of the new pension system, in particular: the magnitude of contributions to individual pension accounts, the duration of payment of contributions for a given level of pensions on wages, the value of the accumulation fund, the ratio of replacement ratio to pay, the duration of the transition period for the expected workload of retirees on the number of employees. Proposed ways to improve state pension insurance in Ukraine, in particular Continue work on preparation of the second level pension system in Ukraine; to make a thorough explanation of the action plan, to determine, in the light of the experts' opinion, the specific date of introduction of the level II pension system, to amend Art. 89 of the Law of Ukraine "On compulsory state pension insurance", namely: to introduce the term pension investment – as a separate type of financial investment, to provide for the possibility of prompt adjustment of investment policy, in part of the norms of pension investing.

Key words: pension system, state pension insurance, joint and several pension systems, non-state pension funds.

Постановка проблеми. Значущість розглянутої теми зумовлена тим, що нині гостро стоїть питання про державне фінансування пенсій у зв'язку з дефіцитом Пенсійного фонду України. Проблема трансформації механізмів пенсійного забезпечення є одним з найбільш актуальних та обговорюваних питань у рамках реформування економіки країни та формування системи фінансового забезпечення громадян, які закінчили свою трудову діяльність у зв'язку з виходом на пенсію. У більшості країн світу, зокрема в Україні, старіння населення викликає зростання фінансового навантаження на економіку.

Крім того, важливість реформування пенсійної системи полягає у формуванні економічної, соціальної та моральної відповідальності держави перед своїми громадянами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині опубліковано широкий масив наукових досліджень з цього питання як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Серед них слід назвати роботи таких науковців, як А. Бахмач [3], Л. Дегтяр, О. Кириленко, О. Коваль [6], Е. Лібанова, М. Ріппа, В. Роїк, М. Соколик [7], А. Федоренко, П. Філіпчук [9]. Проте в процесі реформування пенсійного забезпечення актуальними залишаються проблеми формування достатнього рівня пенсій для населення.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є з'ясування особливостей реформування пенсійної системи України та країн Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Період становлення державного пенсійного страхування передбачав одночасний розвиток солідарних і накопичувальних пенсійних систем.

Зростання числа пенсіонерів створює додаткове навантаження для всієї економіки держави. У табл. 1

наведені статистичні дані, що характеризують прогноз збільшення середньої тривалості життя населення в різних країнах, що впливає на збільшення тривалості періоду виплати пенсій.

З табл. 1 видно, що очікуване збільшення середньої тривалості життя приводить до підвищення відповідальності держави перед населенням щодо зростання тривалості страхових виплат з настанням пенсійного віку громадян.

Таблиця 1

Прогноз збільшення тривалості життя населення у деяких країнах світу [1; 2]

Рік	Україна	Німеччина	Франція	Великобританія
ч/ж				
2020	65/75	78/83	79/85	78/82
2030	67/76	79/84	81/86	79/84

Протягом останнього періоду у багатьох країнах світу особливо актуальним є питання реформування пенсійної системи та модернізації ролі держави в цій системі. Причиною цього, окрім іншого, є наявність проблем управління фінансами пенсійних систем. Співвідношення пенсійних виплат і ВВП у розвинутих державах досягло критичних значень. У багатьох розвинених державах співвідношення видатків на пенсії та ВВП перевищило 10%, що спричинило значні проблеми для економіки. Згідно зі статистичними даними МОП очікується, що відсоток ВВП, який витрачається на здійснення виплат по державному пенсійному страхуванню, у більшості країн світу буде збільшуватися, а до 2050 року досягне близько 15% від загального обсягу ВВП цих держав.

Справжньою метою реформування пенсійної системи має стати створення умов для забезпечення гідного рівня життя пенсіонерів, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, зростання людського капіталу та інтенсифікація інших складових сталого розвитку країни.

З огляду на наявну динаміку дефіциту Пенсійного фонду України доцільно звернутися до зарубіжного досвіду реформування пенсійної системи (рис. 1).

Проаналізуємо реалізацію державного пенсійного страхування окремих країн світу.

Великобританія. Сучасна пенсійна система Великобританії є багаторівневою й вважається однією з найдосконаліших у світі. Пенсійна модель є трирівневою, вона підрозділяється на базові державні пенсії, державні пенсії за вислугою років і недержавні пенсії.

Перший рівень складає базова пенсія, яку виплачує держава всім британцям після досягнення ними пенсійного віку. Розмір цієї пенсії не залежить від стажу роботи пенсіонера, його трудових успіхів та одержуваної зарплати.

Другий рівень складають державні пенсії за вислугою років. Розмір цієї пенсії залежить від стажу працівника й заробітної плати, з якої сплачувалися внески. Працівник, який не бажає брати участь у державній пенсійній програмі, може вийти з неї, проте в цьому разі він зобов'язаний брати участь у будь-якій іншій схемі пенсійного забезпечення.

Третій рівень складає недержавна пенсійна система. У Великобританії є безліч різних способів для накопичення приватних пенсій.

Найбільшого поширення отримали професійні пенсійні системи (працівники укладають колективний договір з роботодавцем, на підставі якого він відраховує пенсійні внески й формує пенсійні виплати).

Значну роль у системі пенсійного забезпечення Великобританії відіграють страхові компанії. Саме недержавна пенсійна система дає змогу отримувати досить велику пенсію, оскільки пенсіонер може сам регулювати її величину за допомогою сплати страхових внесків в рахунок пенсії [3].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика двох типів пенсійних систем [7–9]

Солідарна система	Накопичувальна система
1. Перший рівень пенсійної системи. Система є характерною ознакою індустріального суспільства, яке залежить від приросту населення.	1. Другий рівень пенсійної системи. Для України це означає запровадження загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування.
2. Для нарахування пенсій за віком використовується стаж, записаний до трудової книги.	2. Частина обов'язкових внесків до пенсійної системи (притому, що загальний рівень відрахувань залишатиметься незмінним) накопичуватиметься у єдиному Накопичувальному фонді.
3. Така пенсійна система передбачає забезпечення мінімальної та гарантованої пенсії, яка надається державою.	3. Частина обов'язкових внесків до пенсійної системи (притому, що загальний рівень відрахувань залишатиметься незмінним) обліковуватиметься на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які (та на користь яких) сплачуватимуть такі внески.
4. Кошти для фінансування пенсійних виплат мобілізуються до Пенсійного фонду України.	4. Кошти інвестуватимуться в економіку країни задля отримання інвестиційного доходу та їх захисту від інфляційних процесів.
5. Пенсія нараховується тільки за ті роки, коли працівник фактично сплачував пенсійні внески.	5. Безпосереднє зберігання пенсійних активів буде здійснювати банківська установа – зберігач, яка нестиме відповідальність за цільове використання цих активів.
6. Забезпечує мінімальні виплати пенсіонерам.	6. Кошти, що обліковуватимуться на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, будуть власністю цих громадян, і вони зможуть скористатись ними за досягненні пенсійного віку (або раніше цього терміну у випадках, передбачених законом, наприклад у разі інвалідності). Виплати з Накопичувального фонду будуть здійснюватися додатково до виплат із солідарної системи.

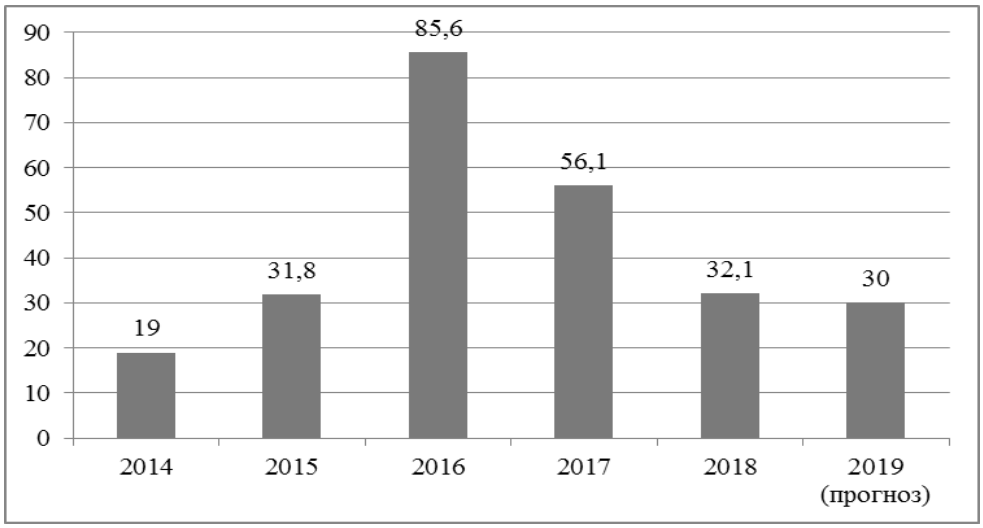


Рис. 1. Динаміка рівнів дефіциту Пенсійного фонду України у 2013–2019 роках [4]

Німеччина. Модель пенсійної системи Німеччини характерна також для Австрії, Італії та Франції. Пенсійна система Німеччини характеризується як система трьох рівнів.

Перший рівень складає обов'язкове пенсійне страхування. Цей рівень є обов'язковим для деяких систем, що функціонують на основі законодавчих норм, таких як:

– пенсійне страхування робітників та службовців, а також деяких категорій самозайнятого населення (діячі мистецтв і публіцисти; особи, які мають ремісничі спеціальності; особи, які працюють вдома, тощо);

– пенсійне забезпечення чиновників, які є обов'язковою системою для держапарату;

– допомога щодо забезпечення старості для фермерів і членів їх родин;

– пенсійне забезпечення за професійними групами (лікарі, аптекарі, ветеринари, нотаріуси).

Державна пенсія в Німеччині має розподільний характер і залежить від рівня зарплати й виробничого стажу. Працівник і роботодавець відраховують до державного пенсійного фонду однаковий відсоток, що становить 19,4% від фонду оплати праці.

Другий рівень складають так звані пенсії від підприємств. Багато підприємств виплачують пенсії своїм колишнім співробітникам додатково до пенсій, зароблених у системі встановленого законом пенсійного страхування. Ця форма захисту в старості є добровільною. Підприємство самостійно вирішує питання про надання пенсій.

Третій рівень складає турбота про свою старість приватним способом. Для цього прийнятні всі форми створення приватного капіталу (купівля нерухомості; створення фонду цінних паперів; укладання договорів про довготермінові ощадні внески, страхування життя задля накопичення коштів, пенсійне страхування).

Особливістю німецької моделі є те, що на підприємстві є самоврядний структурний підрозділ, який займається корпоративними та особистими пенсійними програмами працівників [4; 5].

Водночас нижче представлено аналіз ставлення громадян міста Нововолинська до пенсійної системи України. Аналіз проводився на основі анкети-опитувальника. Вибірка складала 30 осіб (рис. 2).

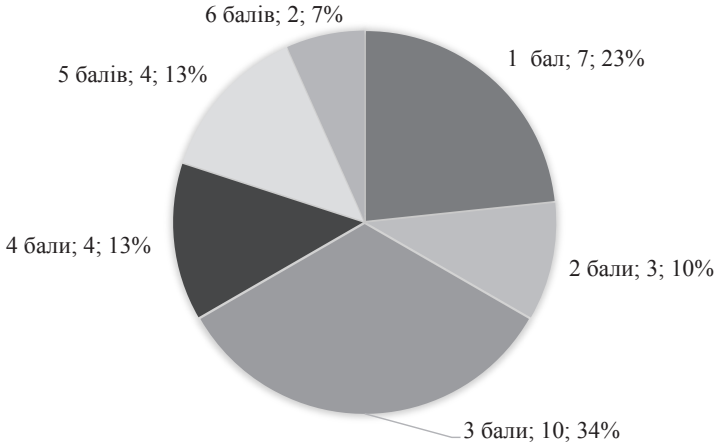


Рис. 2. Результати проведення опитування щодо стану задоволеності сучасною пенсійною системою в Україні

З рис. 2 видно, що 1 бал поставили 7 осіб, 2 бали – 3 особи, 3 бали – 10 осіб, 4 бали – 4 особи, 5 балів – 4 особи, 6 балів – 2 особи. Про оцінку 7 балів і вище взагалі не йдеться.

Середня оцінка стану сучасної пенсійної системи в Україні, згідно з даними опитування (при шкалі від 1 до 10 балів), становить 3,26 бали, що є негативним явищем.

Щодо ефективності пенсійної системи, то варто сказати, що 75% опитаних незадоволені продуктивністю наявної системи. На запитання «Що Ви знаєте про недержавне пенсійне страхування?» найчастіше звучала відповідь «нічого», або «чув/чула, але не знаю досконало». На укладання договору про недержавне пенсійне страхування погодилось лише 12% опитуваних.

Це свідчить про те, що влада, як законодавча, так і виконавча, не дбає про гласність проведення пенсійної реформи в Україні, не передбачає вдосконалення законодавчого забезпечення у сфері недержавного пенсійного страхування, як це зроблено у Європі.

З огляду на розглянуту проблематику та досвід формування ефективної системи пенсійного страхування

у зарубіжних країнах нами були сформульовані такі пропозиції щодо підвищення ефективності пенсійної реформи в Україні:

1) продовжити роботу з підготовки пенсійної системи ІІ рівня в Україні;

2) зробити ґрунтовне роз'яснення плану дій;

3) визначити з урахуванням думок експертів конкретну дату запровадження пенсійної системи ІІ рівня;

4) внести зміни до ст. 89 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», а саме ввести термін «пенсійна інвестиція» як окремий вид фінансових інвестицій, передбачити можливість оперативного коригування інвестиційної політики щодо нормативів пенсійного інвестування.

Висновки. Реформування системи пенсійного забезпечення пов'язане з обґрунтуванням і визначенням показників нової системи пенсійного забезпечення, зокрема величини відрахувань на індивідуальні пенсійні рахунки, тривалості сплати внесків для заданого рівня пенсій щодо заробітної плати, величини накопичувального фонду, коефіцієнта заміщення рівня пенсії по відношенню до заробітної плати, тривалості перехідного періоду за очікуваного навантаження пенсіонерів на чисельність працюючих.

Реформа пенсійного забезпечення супроводжуватиметься розширенням функцій працівників Пенсійного фонду щодо контролю за сплатою страхових внесків і збереженням значного обсягу інформації тривалий час; передачею повноважень з призначення пенсій від органів соціального захисту до відділень Пенсійного фонду з поєднанням в одному органі функцій акумулювання пенсійних внесків і призначення пенсій, впровадження їх персоніфікованого обліку; розвитком нових функцій з інвестиційними компаніями, депозитаріями, банками щодо збереження й примноження заощаджених коштів, а також страховими організаціями щодо виплати пенсій; перерозподілу обов'язків щодо соціального захисту в старості між роботодавцями, громадянами й державою [6, с. 26].

Світовий досвід організації національних пенсійних систем показує, що додаткові недержавні пенсії становлять суттєву частку в загальному рівні пенсійного забезпечення. Недержавні пенсійні фонди в усіх країнах світу визнані найважливішими соціальними інститутами щодо поліпшення матеріального становища непрацездатних членів суспільства й мають високий рівень довіри громадян до накопичувальної пенсійної системи.

Список використаних джерел:

1. Pensions: International Experience. URL: http://www.finrep.kiev.ua/download/pensprovision_international_exp (дата звернення: 30.01.2020).
2. Public sector pensions: Rationale and international experiences. URL: http://www.qfinance.com/insurance-markets-white-papers/public-sectorpensions-rationale-and-international-experiences/46 (дата звернення: 29.01.2020).
3. Бахмач А. Недержавні пенсійні фонди: статистика і перспективи. *Вісник Пенсійного фонду України*. 2015. № 9(75). С. 14–16.
4. Запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. URL: http://www.vasilkivrda.gov.ua/news/pu/724-zaprovadzhennya-nakopichuvalnoyi-sistemi-zagalnoobovyazkovogo-derzhavnogo-pensynogo-strahuvannya.html (дата звернення: 30.01.2020).
5. Пенсійна система України і напрями її перебудови. URL: http://pidruchniki.com/14940511/finansi/pensiyna_sistema_ukrayini_napryami_perebudovi (дата звернення: 30.01.2020).
6. Пенсійний вік: іноземний досвід та вітчизняні реалії : аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2013. 37 с.
7. Соколик М. Методологія моделювання пенсійного забезпечення на заощаджувальних засадах. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 42–59.
8. Солідарна система пенсійного забезпечення. URL: http://www.18-60.com.ua/pensiyna-reforma/silidarna-systema.html (дата звернення: 29.01.2020).
9. Філіпчук П. Системи пенсійного забезпечення: огляд світового досвіду. URL: http://www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Filipchuk.pdf (дата звернення: 30.01.2020).

References:

1. Pensions: International Experience. Available at: http://www.finrep.kiev.ua/download/pensprovision_international_exp (accessed: 30 January 2020).
2. Public sector pensions: Rationale and international experiences. Available at: http://www.qfinance.com/insurance-markets-white-papers/public-sectorpensions-rationale-and-international-experiences/46 (accessed: 29 January 2020).
3. Bakhmach A. (2015). Nederzhavni pensiini fondy: statystyka i perspektyvy [Non-state pension funds: statistics and prospects]. *Bulletin of the Pension Fund of Ukraine*, vol. 9(75), pp. 14–16.
4. Zaprovadzhennia nakopychuvalnoi systemy zahalnooboviazkovoho derzhavnoho pensiinoho strakhuvannia [Introduction of the compulsory system of compulsory state pension insurance]. Available at: http://www.vasilkivrda.gov.ua/news/pu/724-zaprovadzhennya-nakopichuvalnoyi-sistemi-zagalnoobovyazkovogo-derzhavnogo-pensynogo-strahuvannya.html (accessed: 30 January 2020).
5. Pensiina systema Ukrainy i napriamy yii perebudovy [The pension system of Ukraine and directions of its restructuring]. Available at: http://pidruchniki.com/14940511/finansi/pensiyna_sistema_ukrayini_napryami_perebudovi (accessed: 30 January 2020).
6. Koval O. (2013). Pensiinyi vik: inozemnyi dosvid ta vitchyzniani realii [Retirement age: foreign experience and domestic realities]. Kyiv : NISD, 37 p.
7. Sokolyk M. (2016). Metodolohiia modeliuvannia pensiinoho zabezpechennia na zaoshchadzhuvalnykh zasadakh [Methodology for pension savings modeling]. *Economics and forecasting*, vol. 1, pp. 42–59.
8. Solidarna systema pensiinoho zabezpechennia [Solidarity pension system]. Available at: http://www.18-60.com.ua/pensiyna-reforma/silidarna-systema.html (accessed: 29 January 2020).
9. Philipchuk P. Systemy pensiinoho zabezpechennia: ohliad svitovoho dosvidu [Retirement systems: an overview of the world experience]. Available at: http://www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Filipchuk.pdf (accessed: 30 January 2020).

УДК 347.78

Братусь Г.А.,
кандидат економічних наук, доцент,
заступник директора-декан
Навчально-наукового інституту менеджменту, економіки та фінансів,
Міжрегіональна академія управління персоналом

Bratus Hanna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Deputy Director-Dean of the Educational-Scientific
Institute of Management, Economics and Finance,
PJSC «Higher Educational Institution
"Interregional Academy of Personnel Management"

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

Братусь Г.А. Інтелектуальна власність в контексті розвитку постіндустріального суспільства. У статті розглянуто формування інтелектуальної власності як економічної категорії; доведено вплив історично-еволюційного розвитку суспільства на сутнісні та змістовні особливості інтелектуальної власності; виявлено особливості прояву форм інтелектуальної власності залежно від доіндустріального, індустріального й постіндустріального етапів розвитку суспільства; доведено, що в постіндустріальному суспільстві провідну роль відіграють процеси створення, зберігання, передачі знань та обміну ними як головним важелем формування інтелектуальної власності. Виокремлено відмінні особливості постіндустріального етапу розвитку суспільства, основними серед яких є перетворення системи знань на визначальний чинник суспільного прогресу та глибоке проникнення інтелектуальної власності в усі соціально-економічні сфери. Запропоновано архітектоніку концепту інтелектуальної власності на постіндустріальному етапі розвитку суспільства.

Ключові слова: інтелектуальна власність, еволюційний розвиток, постіндустріальне суспільство, дефініція інтелектуальної власності, соціально-економічний розвиток, управління знаннями.

Братусь А.А. Интеллектуальная собственность в контексте развития постиндустриального общества. В статье рассмотрено формирование интеллектуальной собственности как экономической категории; доказано влияние историко-эволюционного развития общества на сущностные и содержательные особенности интеллектуальной собственности; выявлены особенности проявления форм интеллектуальной собственности в зависимости от доиндустриального, индустриального и постиндустриального этапов развития общества; доказано, что в постиндустриальном обществе ведущую роль играют процессы создания, хранения, передачи знаний и обмена ими как главным рычагом формирования интеллектуальной собственности. Выделены отличительные особенности постиндустриального этапа развития общества, основными среди которых является превращение системы знаний в определяющий фактор общественного прогресса и глубокое проникновение интеллектуальной собственности во все социально-экономические сферы. Предложена архитектоника концепта интеллектуальной собственности на постиндустриальном этапе развития общества.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, эволюционное развитие, постиндустриальное общество, дефиниция интеллектуальной собственности, социально-экономическое развитии, управление знаниями.

Bratus Hanna. Intellectual property in the context of development of a post-industrial society. The article examines the formation of intellectual property as an economic category, identifies the main socio-economic factors that determine the definition of intellectual property; proves the influence of the historical and evolutionary development of society on the essential and substantial features of intellectual property; reveals the features of the manifestation of forms of intellectual property depending on the pre-industrial, industrial and post-industrial stage of development of society. It also proves that in the post-industrial society the leading role is given to knowledge management, as the main lever for the formation of intellectual property and innovative development. The definition of intellectual property is given from the perspective of an economic approach, the difference of which lies in the interpretation of its dichotomous nature: as a product in the market of intellectual products and as a tool to increase the market value of an enterprise. A cause and effect connection between scientific knowledge, the creation of which improves the organizational and economic mechanisms of enterprise functioning, the improvement of technology, which leads to the appearance of innovative products and intellectual property, which is formed as a result of the implementation of innovative products in the manufacturing sector, has been established. Defining innovation as a product of intellectual work, the distinguishing features of the post-industrial stage of development of society are

highlighted, the main of which is the transformation of the knowledge system into a determining factor in social progress and the deep penetration of intellectual property in all socio-economic spheres. It is proposed an architectonics of the concept of intellectual property at the post-industrial stage of the development of society, the difference of which is the identification of the main socio-economic components that determine the definition of intellectual property, namely: the development of industrial relations, the competitive environment, scientific and technological development. Considering intellectual property in the context of an enterprise, it is proved that intellectual property is an intangible asset of an enterprise.

Key words: intellectual property, evolutionary development, post-industrial society, definition of intellectual property, socio-economic development; knowledge management.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічної науки питання цілісного дослідження інтелектуальної власності вимагає розширення методологічної наукової бази з використанням еволюційної теорії економічного розвитку світового співтовариства, загальної теорії складних систем, теорії інформаційної економіки та інших галузей знань. Процес розвитку інтелектуальної власності в контексті еволюції соціально-економічних систем характеризується зміною етапів розвитку. Поступовий перехід від доіндустріального до індустріального й постіндустріального етапів розвитку інтелектуальної власності суттєво позначився на пріоритетних економічних основах суспільства.

В процесі цивілізаційного розвитку спостерігається вдосконалення інтелектуальної власності, що зумовлено активним використанням знань. Постіндустріальні перетворення суспільства підвищують роль та значення засобів індивідуалізації суб'єктів господарювання. З розвитком суспільства з'являються нові продукти інтелектуальної діяльності, зокрема комп'ютерні програми й бази даних, топології мікросхем, цифрове копіювання та мовлення, біотехнології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості постіндустріального етапу розвитку інтелектуальної власності окреслено в наукових працях зарубіжних дослідників, зокрема в роботах І. Валлерстайна, Д. Белла, А. Турена, В. Іноземцева, С. Нікіфорової, Р. Капелюшнікова, В. Макарова, А. Прохорова. Суттєвий внесок у розроблення зазначеної проблематики серед вітчизняних дослідників здійснили В. Базилевич, В. Вірченко, В. Геєць, Ю. Зайцев, Л. Литвинчук, О. Олійник, О. Орлова-Курилова, Г. Почепцов, П. Родіонов, О. Нікітіна, О. Файдевич, А. Чухно, А. Штангрет та інші вчені. У своїх дослідженнях науковці розглядають сучасну парадигму розвитку постіндустріального суспільства, обґрунтовують значення постіндустріальної економіки для України, доводять, що постіндустріальне суспільство є передумовою розвитку економіки знань, висвітлюють становлення та розвиток економічної теорії інтелектуальної власності.

Водночас турбулентний характер стратегічних змін соціально-економічного середовища потребує осмислення напрацьованих результатів і наявного доробку дослідження проблеми інтелектуальної власності в контексті розвитку постіндустріального суспільства.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає у виявленні впливу соціально-економічного розвитку суспільства на сутнісно-змістовну дефініцію інтелектуальної власності як базового концепту на постіндустріальному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема формування дефініції інтелектуальної власності виникає в результаті природного процесу розвитку живої природи, який сприяв розвитку інтелекту й зумовив еволюцію в укладі життя людини як носія інтелекту. Етапи розвитку інтелектуальної власності доцільно розглядати у взаємозв'язку із соціально-економічним розвитком суспільства. Розглядаючи сутнісно-змістовну дефініцію інтелектуальної власності, відзначаємо, що її формування має досить тривалу історію.

Історичний розвиток людської цивілізації – це приклад не тільки постійного руху суспільства, людини й культури, але й постійної появи різних форм виразу інтелектуальної власності, оскільки еволюційно-історичний розвиток соціально-економічної сфери суспільства безпосередньо пов'язаний із появою певних трансформаційних змін, обумовлених удосконаленням засобів виробництва й предметів праці, використанням нових форм праці й соціально-трудових відносин тощо.

Результати проведеного компаративного та порівняльного аналізу еволюційно-історичного розвитку суспільства й розвитку інтелектуальної власності [1–5] дали змогу зробити висновок про те, що основними соціально-економічними факторами, що визначають дефініцію інтелектуальної власності, є розвиток виробничих відносин, конкурентне середовище, науково-технічний розвиток і правове регулювання. В результаті проведеного контент-аналізу впливу соціально-економічного розвитку суспільства на формування та розвиток інтелектуальної власності складено хронологічну карту впливу соціально-економічного розвитку суспільства на сутнісно-змістовну дефініцію інтелектуальної власності (рис. 1).

Основними особливостями розвитку інтелектуальної власності доіндустріального етапу еволюційного розвитку інтелектуальної власності є створення простих технологічних винаходів, обмеження прав авторів на них. Водночас спостерігається зміна економічних формацій, яка супроводжується зростанням загального рівня науково-технічного розвитку суспільства, про що свідчать створення все більшої кількості винаходів і формування їх правового регулювання.

Індустріальний етап еволюційного розвитку інтелектуальної власності характеризується появою перших НДДКР на підприємствах і знеособленням винаходів. Інтелектуальна власність забезпечує монополізацію ринку на законних підставах, спостерігається створення міжнародних інститутів з охорони інтелектуальної власності, а також уніфікація патентного законодавства.

На цьому етапі підвищується значущість науки, яка стає впливовим фактором розвитку суспільства й суспільного розподілу праці. Економічною детермінантою індустріального суспільства стала промисловість, з

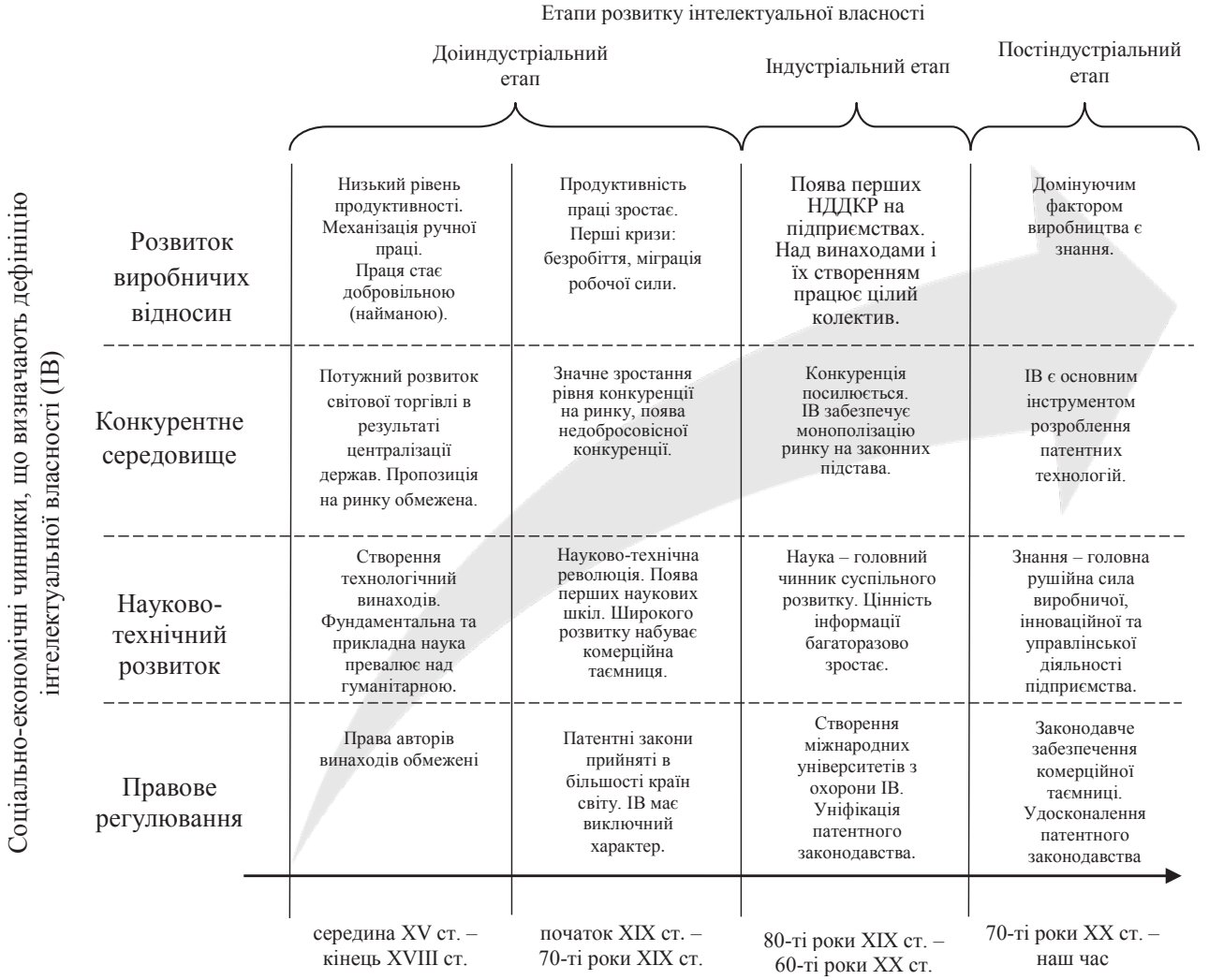


Рис. 1. Хронологічна карта впливу соціально-економічного розвитку суспільства на сутнісно-змістовну дефініцію інтелектуальної власності

Джерело: систематизовано, узагальнено автором за даними джерел [1–6]

розвитком якої значення інформації у суспільстві зростає. В індустріальний період прискорився розвиток науки, час від винаходу технології до її впровадження значно скоротився. Також зростала кількість людей, що мали освіту. Все це приводило до підвищення значення інформації у суспільстві.

Проте лише із середини XX ст. інформація почала посідати провідне місце у суспільстві. Змінилась частка працюючих у різних секторах економіки на користь тих сфер, що не пов'язані безпосередньо з виробництвом матеріальних речей. Інформація почала відігравати роль провідної продуктивної сили суспільства, оскільки, на відміну від інших продуктивних сил, інформація стає єдиним ресурсом, обсяг якого не зменшується в процесі використання [1, с. 37].

Постіндустріальний етап еволюційного розвитку інтелектуальної власності можна назвати ерою домінування інформації та знань в усіх сферах і галузях. Інформація стає однією з основних умов зростання наукового, технічного, економічного, політичного, соціального прогресу суспільства. Оскільки інформація як об'єктивна категорія в процесі людської розумової діяльності перетворюється на знання, то саме в постіндустріальному суспільстві на перший план виходить людина, яка здатна приймати інформацію, на основі чого можна генерувати знання.

Постіндустріальне суспільство висуває на перший план взаємостосунки «людина – людина», а світ стає переважно соціально-етичним. Логіка цивілізаційного процесу спрямована на розвиток людської особистості, підносить цінність людини, що стає все більш включеною не тільки в природні та технологічно-трудові, але й соціокультурні процеси. Парадигма нової економічної політики щодо формування економіки знань стає безальтернативним вектором державотворчого процесу [2, с. 87].

В умовах постіндустріальної економіки людське життя стає головною цінністю суспільства, оскільки саме людина оживляє речові фактори виробництва, а саме землю й капітал, стоїть на початку виробничого процесу, є центром будь-якого виробництва. Найважливішими принципами постіндустріального суспільства стають якість життя, творча праця, відчуття особистої свободи, соціальної захищеності тощо [3, с. 14–15].

Становлення теорії постіндустріального суспільства в її сучасному вигляді пов'язано з ім'ям Д. Белла. На його думку, постіндустріальне суспільство не є про-

єкцією або екстраполяцією сучасних тенденцій західного суспільства, адже є новим принципом соціально-технологічної організації та новим образом життя, що витісняє індустріальну систему, як свого часу вона витіснила аграрну систему [1].

Розвиток сучасного суспільства характеризується трансформацією індустріального суспільства в постіндустріальне, посиленням процесів глобалізації. Якщо в доіндустріальному та індустріальному суспільствах рушійною силою економічного розвитку були матеріальні чинники, то в постіндустріальному суспільстві провідну роль відіграють управління знаннями, формування інтелектуальної власності. Перетворення системи знань на визначальний чинник суспільного прогресу зумовило глибоке проникнення інтелектуальної власності в усі соціально-економічні сфери. Переважання інтелектуальної праці над фізичною, впровадження інтелектуально-інформаційних технологій у виробництво, утвердження знань та інформації як провідних чинників соціально-економічного розвитку спричинили фундаментальні структурні зміни у формуванні постіндустріальної економіки.

Отже, постіндустріальну економіку можна визначити як тип господарства, де, на відміну від усіх попередніх, головним продуктивним ресурсом є знання, що сприяють відтворенню якісно нового продукту, а саме інформації, яка є базисом для створення знань, поширенням яких займається більшість активних продуктивних сил [4].

Становлення постіндустріального суспільства супроводжується розвитком нової соціальної структури суспільства, заснованого на таких умовах, як освіта, здатність до розширеного відтворення знань [3, с. 14]. Сучасна доктрина інтелектуальної власності характеризується «плюралізмом альтернативних напрямів, які конструктивно співпрацюють та конкурують між собою» [9].

В нових умовах становлення постіндустріальної структури виробництва пошук нових теоретичних підходів конструкцій економічного змісту інтелектуальної власності, долаючи принцип «економічного імперіалізму» неокласичного підходу, продовжують неоінституціоналісти. Згідно з концепцією неоінституціональної економіки специфікація прав власності в певний момент досягає стану, за якого витрати на виграш від подолання розмитості прав власності перетворюються на неокупні, внаслідок чого великого значення набуває пошук умов обмежень та розподілу права власності, за яких конкретний набір повноважень забезпечить найбільш вигідну реалізацію конкретного економічного проєкту. Отже, інтелектуальну власність починають трактувати як діючу в суспільстві «систему виключень із доступу до нематеріальних благ» [5].

Логічним стає припущення щодо можливості дроблення прав власності на будь-який об'єкт між кількома приватними повноважними особами. Відповідні дослідження [10] сприяють досягненню «дуалістичної сутності» інтелектуальної власності як складної комплексної категорії на основі поєднання її економічного та юридичного змісту, що сприяє більш глибокому розумінню реальних соціально-економічних відносин у сучасному суспільстві. Поділяючи думку І. Литвинчука щодо того, що теоретичні засади інтелектуальної власності мають дискреційний характер пізнання, погоджуємося з умовиводом про те, що саме така відмінність визначення інтелектуальної власності приводить до великовагової конструкції, що ускладнює доктринальне осмислення; потребує конкретизації архітектоніки концепту інтелектуальної власності на постіндустріальному етапі розвитку суспільства, вираз якого представлено на рис. 2.

Специфіка формування інтелектуальної власності проявляється в тому, що вона є продуктом інтелектуальної праці, творчих зусиль. Її основу складають інформація та знання. Крім того, формування та використання інтелектуальної власності нерозривно пов'язані з інформаційними потоками, що виникають у процесі обміну інформацією між різними бізнес-процесами підприємства з урахуванням їх координації елементами управління знаннями підприємства.

Через мінливе конкурентне ринкове середовище в системі управління економічною діяльністю підприємства найбільш складним і неоднозначним питанням є управління інтелектуальною власністю. Це обумовлено

Рис. 2. Архітектоніка концепту інтелектуальної власності на постіндустріальному етапі розвитку суспільства

Джерело: складено автором

тим, що управління інтелектуальною власністю – це динамічний процес, який спрямований на формування стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі та підвищення ринкової вартості підприємства.

У постіндустріальній економіці виробничий процес охоплює весь цикл перетворення знання на інноваційний продукт за схемою «наука – технологія – продукт – ринок». Наукові знання вдосконалюють технологію, зміна технології приводить до появи інноваційних продуктів, які вже формують нові сегменти ринку. Інтелектуальні продукти, що потрапили у виробництво, реалізовані в цій сфері та привели до її значних змін, можуть бути охарактеризовані як інновації [11, с. 329]. Отже, інновацію можна вважати реалізованим інтелектуальним продуктом. Інновація, що отримала правовий захист, розглядається як результат інтелектуальної діяльності або як інтелектуальна власність.

Інтелектуальна власність є нематеріальним активом підприємства, оскільки об'єкти інтелектуальної власності в обліку підприємства є видом нематеріального активу. Права на об'єкти інтелектуальної власності стають нематеріальними активами після того, як вони будуть поставлені на бухгалтерський облік. Для цього принаймні необхідно виконати дві умови, а саме встановити ціну прав і визначити термін їх служби [12].

До дослідження інтелектуальної власності необхідно підходити з позицій інституціонального аналізу, використання якого дає змогу більш точно виявити сучасний об'єктивний стан реального правового забезпечення статусу інтелектуальних активів в економічній діяльності. Саме формування інтелектуальної власності та раціональне використання сприятимуть подоланню застійних явищ в економіці України та побудові постіндустріального суспільства на основі високих технологій. В. Макаров слушно зауважує, що інтелектуальний потенціал окремої людини може мати світове значення, тому що в процесі наукової або дослідницької діяльності не тільки створюються інтелектуальні новації, на підставі яких потім формуються нові технології виробництва й способи споживання, але й відбуваються інтелектуальний розвиток, перетворення самих людей і пов'язаний з цим розвиток потенціалу економічних систем і суспільства загалом [13, с. 82].

Висновки. Таким чином, за результатами проведеного дослідження зроблено такі висновки.

Визначаючи місце інтелектуальної власності в діяльності та розвитку підприємства, ми зробили акцент на її дихотомічному характері. Інтелектуальна власність, з одного боку, є товаром на ринку інтелектуальної продукції та може бути придбаною у власність іншою організацією, яка отримує право на використання цієї інтелектуальної власності, а з іншого боку, є інтелектуальним інструментарієм, який використовується під час створення ринкової вартості підприємства.

Процес розвитку інтелектуальної власності в контексті еволюції соціально-економічної системи зумовлено тим, що поступовий перехід від доіндустріального до індустріального та постіндустріального етапів позначився на пріоритетних економічних основах суспільства. У процесі соціально-економічного розвитку суспільства спостерігаються розширення дефініції інтелектуальної власності, підвищення її ролі в інноваційному розвитку підприємства, посилення значущості під час формування його конкурентних переваг.

Застосування у відтворювальному процесі економіки країни сучасних технологій управління знаннями, перенесення досвіду й знань людини в комп'ютерні програми сприяють перетворенню інтелектуальної власності в економічну категорію, яка розширює сферу застосування наукових знань про процеси ефективного господарювання, визначаючи правові перетворення у стосунках правовласників інтелектуальних активів.

Список використаних джерел:

1. Родіонов П. Еволюція та значення інформації у контексті розвитку світової економічної системи. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 3. С. 34–39.
2. Нікітіна О. Формування передумов постіндустріального розвитку України в контексті європейського вибору. *Економічний вісник*. 2014. № 4. С. 84–89.
3. Никифорова С. Особенности процесса становления постиндустриального социума. *Вестник ТГУ*. 2010. Вып. 4. С. 13–18.
4. Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Москва : Логос, 2000. 304 с.
5. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. Москва : ИМЭМО, 1990. 90 с.
6. Прохоров А. Интеллектуальная собственность как один из главных приоритетов развития современной мировой экономики. URL: http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/3_prohorov.htm (дата звернення: 20.12.2019).
7. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Академия, 2004. 788 с.
8. Вірченко В Суперечності розвитку інтелектуальної власності в умовах постіндустріальних трансформацій. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 4(15). С. 3–10.
9. Базилевич В. Інтелектуальна власність. Київ : Знання, 2008. 431 с.
10. Литвинчук І. Становлення та розвиток економічної теорії інтелектуальної власності. *Економіка розвитку*. 2017. № 3. С. 5–13.
11. Аньшин В., Филин М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. Москва : Анкил, 2003. 360 с.
12. Алафишвили А., Батова Т. Интеллектуальная собственность в составе нематериальных активов предприятия. URL: http://scienceforum.ru›2015/pdf/13385.pdf (дата звернення: 24.12.2019).
13. Макаров В., Гусев В., Воронин А. Методологическая парадигма исследования интеллектуального капитала в условиях информационного общества. *Российский гуманитарный журнал*. 2012. Т. 1. № 1. С. 79–83.

References:

1. Rodionov P. (2013). Evoljucija ta znachennja informaciji u konteksti rozvytku svitovoji ekonomichnoji systemy [The evolution and significance of information in the context of the development of the world economic system]. *Visnyk Chernivecjkogho torghoveljno-ekonomichnogho instytutu. Ekonomichni nauky*. № 3. P. 34–39.
2. Nikitina O. (2010) Formuvannja peredumov postindustrialjnogho rozvytku ukrajiny v konteksti jevropejsjkogho vyboru [Formation of prerequisites for post-industrial development of Ukraine in the context of European choice]. Ekonomichnyj visnyk. № 4. P. 84–89.
3. Nikiforova S. Osobennosti protsessa stanovleniya postindustrial'nogo sotsiuma [Features of the process of formation of post-industrial society]. *Vestnik TGU*. № 4. P. 13–18.
4. Inozemtsev V. (2010) Sovremennoe postindustrial'noe obshchestvo: priroda, protivorechiya, perspektivy [Modern post-industrial society: nature, contradictions, prospects]. Moscow : Logos, 2000. 304 p.
5. Kapelyushnikov R. (1990) Ekonomicheskaya teoriya prav sobstvennosti [Modern post-industrial society: nature, contradictions, prospects]. Moscow : IMEMO, 90 p.
6. Prokhorov A. Intellektual'naya sobstvennost' kak odin iz glavnykh prioritetov razvitiya sovremennoy mirovoy ekonomiki [Intellectual property as one of the main priorities for the development of the modern world economy]. URL: http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/3_prohorov.htm (date accessed: 20.12.2019).
7. Bell D. (2004) Gryadushchee postindustrial'noe obshchestvo. Opyt sotsial'nogo prognozirovaniya [The upcoming post-industrial society. Social Forecasting Experience] / per. s angl. 2-e izd., ispr. i dop. Moscow : Akademiya, 2004. 788 p.
8. Virchenko V. (2018) Cuperechnosti rozvytku intelektualjnoji vlasnosti v umovakh postindustrialjnykh transformacij [Contradictions of intellectual property development in the conditions of post-industrial transformations]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja*. Vyp. 4(15). P. 3–10.
9. Bazylevych V. (2008) Intelektualjna vlasnistj [Intellectual Property]. Kyjiv : Znannja, 431 p.
10. Lytvynchuk I. (2017) Stanovlennja ta rozvytok ekonomichnoji teoriji intelektualjnoji vlasnosti [Formation and development of economic theory of intellectual property]. *Ekonomika rozvytku*. № 3. P. 5–13.
11. An'shin V., Filin M. (2003) Menedzhment investitsiy i innovatsiy v malom i venchurnom biznese [Management of investments and innovations in small and venture business]. Moskow : Ankil, 360 p.
12. Alafishvili A., Batova T. Intellektual'naya sobstvennost' v sostave nematerial'nykh aktivov predpriyatiya [Intellectual property in intangible assets]. URL: http://scienceforum.ru›2015/pdf/13385.pdf (date accessed: 24.12.2019).
13. Makarov V., Gusev V., Voronin A. Metodologicheskaya paradigma issledovaniya intellektual'nogo kapitala v usloviyakh informatsionnogo obshchestva [The methodological paradigm of the study of intellectual capital in the information society]. Rossiyskiy gumanitarnyy zhurnal. T. 1. № 1. P. 79–83.

УДК 338.001.36:338.2

Кравченко С.І.,
кандидат економічних наук, доцент,
Віце-президент Інституту розвитку
міжнародної співпраці (Познань, Польща)

Kravchenko Sergey,
PhD (economics), Associate Professor,
Vice-President, Institute for International Cooperation
Development (Poznan, Poland)

ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ОСНОВНИХ ІМПЕРАТИВІВ ЕФЕКТИВНОГО ЇЇ РОЗВИТКУ

Кравченко С.І. Вдосконалення нормативно-правового забезпечення національної інноваційної системи України в контексті основних імперативів ефективного її розвитку. Дослідження спирається на гіпотезу про існування декількох базових типів транснаціональних інноваційних систем, які можна ідентифікувати та до яких можна віднести всі національні економіки. Кожен тип має специфічні риси, які визначають потенціал подальшого розвитку відповідних національних інноваційних систем (НІС) і зумовлюють ефективність інструментів регулювання. Орієнтуючись на досвід країн-лідерів, які мають схожі з Україною транснаціональні особливості функціонування інноваційної сфери, запропоновано пріоритетні напрями вдосконалення нормативно-правового забезпечення вітчизняної НІС у розрізі основних імперативів ефективного її розвитку. Рекомендації дадуть змогу із

системних позицій підійти до розроблення стратегій інноваційного розвитку та зробити процес його регулювання більш керованим.

Ключові слова: інституційне середовище, інтеграційні зв'язки, людський капітал, розвиток інфраструктури, інвестиційний клімат.

Кравченко С.И. Совершенствование нормативно-правового обеспечения национальной инновационной системы Украины в контексте основных императивов эффективного ее развития. Исследование базируется на гипотезе о существовании нескольких базовых типов транснациональных инновационных систем, которые можно идентифицировать и к которым можно отнести все национальные экономики. Каждый тип имеет свои специфические черты, которые определяют потенциал дальнейшего развития соответствующих национальных инновационных систем (НИС) и обусловливают эффективность инструментов регулирования. Ориентируясь на опыт стран-лидеров, которые имеют схожие с Украиной транснациональные особенности функционирования инновационной сферы, предложены приоритетные направления совершенствования нормативно-правового обеспечения отечественной НИС в разрезе основных императивов эффективного ее развития. Рекомендации позволяют с системных позиций подойти к разработке стратегий инновационного развития и сделать процесс его регулирования более управляемым.

Ключевые слова: институциональная среда, интеграционные связи, человеческий капитал, развитие инфраструктуры, инвестиционный климат.

Kravchenko Sergey. Improving the regulatory framework of the Ukraine's National Innovation System in the context of the basic imperatives of its effective development. In the modern integrated world, many processes that are most important for innovations go beyond the borders of individual countries, forming a globalized innovation environment and unique transnational (supranational) economic "ecosystems" with their own characteristics that determine the possibilities and limitations of further development. In such circumstances, development regulation of national innovation systems (NIS), in isolation from the requirements of a globalizing environment, is conceptually limited and does not make it possible to realize fully their existing potential. In particular, this concerns the regulatory support of innovation, based on which the basic principles and regulators are implemented, and the continuity of methods and procedures are ensured. The research methodology is based on the hypothesis of the existence of several basic types of transnational innovation systems (TNIS), which can be identified and to which all NIS can be attributed. Each type has unique specific features that determine the potential for further development of the respective NIS, and, thus, should be taken into account in the process of forming instruments for their regulation. The study uses the author's approach to the identification of the basic types of TNIS. According to the obtained taxonomy, Ukraine belongs to the cluster "Developed countries with strong informal institutions, including the post-Soviet type." The cluster leaders are the Czech Republic, Italy and Spain. Diagnostics of the state of Ukraine's NIS in the co-evolutionary and transnational aspects using genetic algorithms, clustering and neural network made it possible to formulate the main targets for the effective development of Ukraine's NIS, grouped into five imperatives. In the work, focusing on the experience of the leading countries that have transnational features of the innovation sphere functioning similar to Ukraine, priority directions for improving the regulatory support of the national innovation system in the context of main imperatives for its effective development are proposed. The recommendations will allow for a systematic approach to the creation of innovative development strategies, align innovation policy goals with benchmarks and make the NIS regulation process more manageable.

Key words: institutional environment, integration relations, human capital, infra-structure development, investment climate.

Постановка проблеми. У сучасному інтегрованому світі багато найважливі-ших для новацій процесів виходять за межі окремих країн, формуючи глобалізоване інноваційне середовище та унікальні транснаціональні (наднаціональні) економічні "екосистеми" зі своїми характерними рисами, які визначають можливості та обмеження подальшого розвитку. У таких умовах регулювання розвитку національних інноваційних систем (НІС) ізольовано від вимог глобалізованого середовища є концептуально неповним і обмеженим та не дає можливості повною мірою реалізувати їхній наявний потенціал. Зокрема, це стосується нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності, на підставі якого реалізуються базові принципи й регулятори, а також забезпечується системність методів і процедур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку національ-них інноваційних систем є центральною темою досліджень багатьох науковців із 80-х років XX ст., у тому числі вітчизняних. При цьому більшість експертів сходиться на тому, що НІС України перебуває на стадії формування [1], у тому числі й із погляду нормативно-правової бази, яка має забезпечити узгоджені координаційні дії та підтримку держави [2; 3]. Окремі дослідники акцентують увагу на тому, що низка норм базових законів в Україні не діє через відсутність необхідних для їхньої реалізації підзаконних актів [4]. Проте загалом усі погоджуються, що для переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку необхідне досконале нормативно-правове забезпечення.

Формулювання цілей статті. Зважаючи на те, що вітчизняна законодавча база науково-технічної та інноваційної діяльності має ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток

інноваційних процесів ще недостатня, **метою роботи** є формування пріоритетних напрямів удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку НІС України, виходячи із досвіду країн-лідерів, які мають схожі транснаціональні особливості функціонування інноваційної сфери,

Виклад основного матеріалу. Методологія дослідження спирається на гіпотезу про існування декількох базових типів транснаціональних інноваційних систем (ТНІС), які можна ідентифікувати та до яких із тим чи іншим наближенням можна віднести всі національні інноваційні системи. Кожен тип ТНІС має унікальні специфічні риси, які визначають потенціал подальшого розвитку відповідних НІС і, таким чином, повинні бути враховані у процесі формування інструментів регулювання.

Віддаючи належне наявним науковим напрацюванням, у дослідженні ви-користано авторський підхід до ідентифікації базових типів транснаціональних інноваційних систем [5]. Згідно з отриманою таксономією ТНІС, Україна відноситься до кластера "Розвинені країни з сильними неформальними інститутами, в т. ч. пострадянського типу". У традиційній інтерпретації від Світового банку країни кластеру зіставні як з економічно розвиненими країнами (наприклад, Чехія, Італія, Іспанія тощо), так і з країнами з рівнем розвитку нижче середнього та слабкими інноваційними системами (Грузія, Вірменія тощо).

Діагностика стану НІС України в коеволюційному й транснаціональному аспектах констатує дисбаланс між якісними та кількісними параметрами її функціонування та задекларованими завданнями щодо побудови інноваційної економіки. Саме тому з використанням генетичних алгоритмів, нейромежевого моделювання та інших інструментів було обґрунтовано основні цільові орієнтири ефективного розвитку НІС України, які потім згруповано до п'яти укрупнених імперативів: "підвищення якості інституційного середовища", "розвиток науково-освітнього комплексу та посилення його інтеграційних зв'язків з промисловістю", "підвищення якості людського капіталу", "розвиток інфраструктури" та "формування сприятливого інвестиційного клімату" [6].

Дієвість інструментів регулювання розвитку НІС значною мірою зумов-люється якістю відповідного нормативно-правового забезпечення. Тому далі в роботі, виходячи з досвіду країн-лідерів кластеру, до якого належить Україна (тобто країн, що мають схожі транснаціональні особливості функціонування інноваційної сфери), запропоновано окремі напрями вдосконалення нормативно-правового забезпечення вітчизняної НІС у розрізі зазначених імперативів ефективного її розвитку.

Підвищення якості інституційного середовища. За результатами досліджень визначено, що в цій сфері в Україні особлива увага має бути зосереджена на боротьбі з корупцією (насамперед у розрізі таких чинників, як: «нерегулярні платежі та хабарі», «надійність поліційних служб», «тягар митних процедур», «відволікання державних коштів», «етична поведінка фірм», «суспільна довіра до політиків», «фаворитизм в рішеннях державних чиновників») та антимонопольній політиці.

Для зменшення проявів корупції в країні, з одного боку, логічним є застосування більш суворих норм відповідальності. Проте з іншого – боротьба з корупцією є процесом вкрай складним, який залежить від обставин часу та місця [7]. Саме тому в специфічних умовах України потрібно створити таке середовище, в якому вірогідність покарання за корупцію є високою.

Зараз в Україні спостерігається діаметрально протилежна ситуація: Верховною Радою України розглядається Проект Закону "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві". У разі набуття цим документом чинності значно поширяться повноваження податкових органів, проте відповідальність за їхні незаконні або помилкові дії фактично відсутня. В умовах недостатньо розвинутої судової системи в країні це – висока ймовірність збільшення рівня корупції.

Загалом зазначений проект може ще більше ускладнити вже досить заплутане податкове законодавство України, що негативно позначиться на можливостях фінансового розвитку виробництв [8] та бажанні як власників підприємств, так і потенційних інвесторів здійснювати інвестиції.

Зважаючи на це, а також у контексті євроінтеграції, зараз для України більш доцільним видається ретельний пошук та усунення в чинному законодавстві норм та положень, які залишилися ще з часів СРСР та не відповідають поточним реаліям.

Що стосується удосконалення антимонопольної політики, то фахівці [9] зазначають, що у 2019 р. відбулися позитивні зрушення у цій сфері: внесено зміни у Закон України «Про захист економічної конкуренції», які роблять його майже ідентичним аналогічним законам країн-членів Європейського Союзу, та антимонопольним комітетом України розроблено і схвалено «Концепцію державної політики розвитку та захисту економічної конкуренції в Україні».

Проте недоліки залишаються. Наприклад, у Законі України «Про захист економічної конкуренції» все ще залишаються положення, які дозволяють уз-годжені дії суб'єктів економічної діяльності (ст. 10–11), причому критерії до-зволу таких дій в європейському та українському законодавстві – відрізняються. Крім того, в Концепції державної політики розвитку та захисту економічної конкуренції в Україні просто визначено основні проблеми, що перешкоджають розвитку економічної конкуренції в Україні, та не зазначено конкретні заходи з їхнього подолання, відповідальних виконавців та строки виконання.

Розвиток науково-освітнього комплексу і посилення його інтеграційних зв'язків з промисловістю. Зазначений аспект, в першу чергу охоплює такі ці-льові орієнтири як: "Якість науково-дослідних установ", "Співпраця університетів і промисловості в НДДКР","Витрати компаній на НДДКР","Ступінь підготовки персоналу","Патенти", а також "Характер конкурентної переваги" (в частині перекладу акцентів з ресурсної спрямованості економіки у бік виробництва унікальних продуктів і процесів).

Зважаючи на те, що рівень державного фінансування науково-дослідних установ та університетів в Україні є значно меншим, ніж у лідерів кластеру – Іспанії та Італії, а також в середньому в ЄС, у Бюджетному кодексі України доцільно передбачити збільшення

цього виду державного фінансування у найближчі 5 років хоча б до рівня Іспанії (тобто у 2 рази у відносному виразі порівняно з поточною ситуацією).

З метою інтенсифікації взаємодії університетів, науково-дослідних уста-нов та бізнесу в Україні доцільно створити платформу, наприклад, під егідою Міністерства економічного розвитку і торгівлі та Торгово-промислової палати, на якій представники освіти, науки та бізнесу за участі урядовців визначатимуть аспекти, що стимулюють взаємодію. Прикладом можуть слугувати Європейські технологічні платформи та спільні технологічні ініціативи [10].

Безпосередньо щодо нормативно-законодавчих змін в цьому контексті знову виникає потреба в реалізації на практиці рекомендації, яку неодноразово пропонували дослідники з Інституту економіки промисловості НАН України [8]: створення органу, завданням якого буде розроблення та реалізація на практиці Стратегії інноваційного розвитку держави. Така стратегія має бути послідовною, цілеспрямованою та розрахованою на тривалу перспективу, спиратися на вже наявний національний науково-технічний потенціал з одночасним визначенням шляхів посилення взаємодії бізнесу, наукових та освітніх установ і використовувати можливості імітації та подальшого розвитку вже випробуваних передових закордонних технологій з конкретними строками виконання запланованих положень, визначенням джерел фінансування та відповідальних. При цьому керівництво зазначеного органу повинно мати деяку автономію від поточного уряду та обиратися на строк, який перевищує строк повноважень вибірних органів влади [11, с. 66–70].

Підвищення якості людського капіталу. Проблемні моменти, що існують в Україні в цій сфері, можна згрупувати таким чином: «Підтримка талантів» (включає «Здатність країни зберігати талант», «Здатність країни залучати талант»), «Моральні якості населення» (включає «Витонченість покупця» та «Співпраця в трудових відносинах»), а також «Витрати на охорону здоров'я».

Як свідчить рейтинг країн із розвитку, утримання та залучення талантів [12], найкращі умови для підтримки талантів мають найбагатші країни світу. Це про можливість підвищення рівня заробітної плати талановитих працівників, оснащеність лабораторій, робочих місць найсучаснішими приладами, технологіями, можливість кар'єрного зростання та створення умов для життя родини талановитого фахівця. Тобто розв'язання зазначених проблем значною мірою залежить від загального поліпшення економічної ситуації в країні.

Дещо змінити ситуацію можна шляхом удосконалення наявної системи освіти та створення стимулів для підприємств надавати своїм працівникам можливість підвищувати кваліфікацію. Наприклад, ними можуть стати закріплені в Податковому кодексі України пільги зі сплати податку на прибуток підприємств або зменшення податкових зобов'язань зі сплати податку на додану вартість. Якщо підприємства не надають своїм працівникам можливість підвищувати кваліфікацію, то заохотити до цього фізичні особи також можливо, якщо запропонувати їм пільги зі сплати податку на доходи фізичних осіб щонайменше у розмірі певних відсотків від вартості освітнього курсу.

Тісно пов'язана з можливістю підтримки талантів така категорія, як «мо-ральні якості населення». Вирішення такого роду проблем пов'язане зі зміною світогляду всього суспільства країни та ретельного вдосконалення трудового законодавства країни. Тим не менше вже зараз Міністерство освіти та науки України може розпочати розроблення інформаційних програм, спрямованих на інформування молоді про необхідність толерантного ставлення, а в карне, адміністративне та трудове законодавство можуть бути внесені положення, що визначатимуть відповідальність за нанесення фізичного, матеріального та морального збитку фізичним особам на підставі нетолерантного ставлення до них.

Розвиток інфраструктури. Задля прискореного розвитку економіки України, у тому числі й в інноваційній сфері, особливу увагу необхідно приділити таким параметрам, як: "Якість загальної інфраструктури", "Якість доріг", "Фіксовані широкосмугові підписки", "Мобільні широкосмугові підписки", "Особи, які користуються Інтернетом".

Як зазначають аналітики та фахівці у сфері дорожнього господарства України [13], 2019 р. став роком суттєвих позитивних зрушень. Проте, попри певні досягнення, у цій сфері все ще залишається низка невирішених моментів. Так, до проблем, вирішення яких є нагальним, сприятиме зниженню корупції під час проведення ремонтно-будівельних робіт, підвищенню їхньої якості та надійності, а також скороченню витрат на поточні ремонти, належать: створення системи моніторингу стану доріг, план будівництва та ремонту доріг з кошторисом на найближчі 5 років, вимога надання гарантій на ремонт доріг щонайменше на 10 років та контроль за дотриманням такої вимоги.

Не менш важливим є розвиток "цифрової" інфраструктури. Так, щодо доступу й інтенсивності використання Інтернету у Бюджетному кодексі України та Концепції цифровізації економіки України доцільно визначити такі положення, що надходження від рентної плати за користування радіочастотним ресурсом мають бути спрямовані на розвиток відповідних інфраструктурних об'єктів та впровадження технологій 4G та 5G (насамперед для суб'єктів державної форми власності) та фінансування освітніх програм у сфері користування Інтернетом для молоді та осіб старшого покоління. Зараз ресурс є частиною загального фонду Державного бюджету України і фактично «розчиняється» в ньому.

Пріоритетним напрямом вдосконалення законодавства у сфері поширення Інтернету в Україні та підвищення інтенсивності його використання є створення національних або адаптація міжнародних стандартів, що діють у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) [8]. Це має спростити обмін інформацією між користувачами ІКТ як всередині України, так і поза її межами, що вкрай важливо у зв'язку з посиленням глобалізації, міжнародної електронної комерції, розвитком «розумних» виробництв та Інтернету речей.

Формування сприятливого інвестиційного клімату. Серед пріоритетних для розвитку НІС України чинників слід відзначити: "Вплив оподаткування на стимули до інвестування", "Наявність венчурного капіталу", "Простота доступу до кредитів", "Прямі іноземні інвестиції та трансфер технологій", "Вплив оподаткування на стимули до інвестування". З досвіду країн одного з Україною типу ТНІС можна зробити висновок, що стимулювання все ще є важливим інструментом впливу на обсяги інвестицій.

В Україні доцільно розглянути можливості ширшого застосування податкових пільг (наприклад, із податку на прибуток підприємств, зменшення податкових зобов'язань з ПДВ) у разі, якщо підприємство здійснює НДДКР, та залежно від обсягів таких витрат. Але водночас у податковому законодавстві слід розробити чіткі, прозорі та такі, що кореспондуються з європейською практикою, критерії віднесення витрат до витрат на НДДКР з метою запобігання спробам ухилитися від сплати податків несумлінними платниками.

Мають бути визначені заходи щодо вдосконалення податкової політики у довгостроковій перспективі (на 10–15 років). Як вже неодноразово зазначалося фахівцями Інституту економіки промисловості [14], метою таких заходів повинно стати створення сприятливих умов для сталого розвитку країни та переведення її промисловості до Індустрії 4.0 (або, щонайменше, зменшення технологічних розривів з лідерами кластеру) шляхом перенесення акцентів з оподаткування результатів виробництва (прибутку і доходів) на оподаткування використовуваних ресурсів, передусім – невідновлюваних природних. Такі рекомендації відповідають неокласичному принципу податкової нейтральності в умовах значних негативних екстерналій та практиці оподаткування країн-членів ЄС у частині забезпечення сталого розвитку цих країн [14, с. 70].

Підсумовуючи, слід відзначити, що усі вказані імперативи, відображаючи уявлення про велику кількість факторів, вимог і обмежень, що визначають сталий інноваційний розвиток, значною мірою відбивають поточний стан НІС України та формують тенденції, які мають виконувати роль рушійних сил. Запропоновані рекомендації не є остаточними та мають бути підкріплені грунтовними дослідженнями за кожним напрямом. Крім того, потрібна не просто поточна нормотворча діяльність фахівців, а й політична воля для реального розподілу влади на користь інновацій, а не пошуку ренти.

Список використаних джерел:

1. Землянкін А.І., Підоричева І.Ю., Ніколаєнко А.І. Проект нової редакції Концепції розвитку національної інноваційної системи України (на період 2016–2026 років). *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 3(45). С. 197–206.
2. Єфремова І.І. Нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві. *Форум права*. 2012. № 2. С. 261–266. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index.htm_2012_2_39 (дата звернення: 24.11.2019).
3. Кучерява З. Правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні. *Міністерство юстиції України.* URL: https://minjust.gov.ua/m/str_13958 (дата звернення: 29.11.2019).
4. Державне регулювання інноваційної інфраструктури на регіональному рівні : монографія / О.Ю. Амосов та ін.; за заг. ред. д.держ.упр., проф. А.О. Дєгтяра. Харків : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2011. 192 с.
5. Kravchenko S. (2019). Simulation of the national innovation systems development: a transnational and coevolution approach. *Virtual Economics,* 2(3), 41–54. DOI: https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03(4)
6. Кравченко С.И. Профилирование национальной инновационной системы Украины. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2019. Т. 24, вип. 4. С. 31–37. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2019_24_4_7 (дата звернення: 27.11.2019).
7. Половян А.В., Бавин В.В. Обоснование мер противодействия коррупции в системе налоговых отношений Украины: неоинституциональная модель. *Экономика промышленности.* 2011. № 4(56). С. 12–25.
8. Вишневський В.П., Князєв С.І. Як підвищити готовність промисловості України до смарт-трансформацій. *Наука та інновації*. 2018. № 14(4). С. 55–69. DOI: https://doi.org/10.15407/scin14.04.055
9. Матосян Г. На межі узгодженості. *Юридична газета online.* 2019. № 2–3. С. 656–657. URL: http://yur-gazeta.com/publications/practice/antimonopolne-konkurentne-pravo/na-mezhi-uzgodzhenosti.html (дата звернення: 26.11.2019).
10. Report on European Technology Platforms and Joint Technology Initiatives: Fostering Public-Private R&D Partnerships to Boost Europe's Industrial Competitiveness Commission Staff Working Document. *Brussels. SEC(2005) 800.* 2005. 20 p.
11. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы : монография / В.П. Вишневский и др.; под общ. ред. В.П. Вишневского, Л.А. Збаразской. Донецк: НАН Украины, Институт экономики промышленности, 2013. 180 с.
12. Esteban C.F., Moynihan R. These 31 countries are the best in the world for developing, attracting and retaining talent. *BusinessInsider.* 2018. URL: https://www.businessinsider.com/the-31-countries-best-at-developing-attracting-and-retaining-talent-2018-12 (дата звернення: 10.11.2019).
13. Уляницкий Д. Ремонт дорог в Украине: где, когда, за сколько? *Delo.ua*. 2019. 16 июля. URL: https://delo.ua/econonomyandpoliticsinukraine/remont-dorog-v-ukraine-gde-kogda-za-skolko-355566/ (дата звернення: 26.11.2019).
14. Формирование и реализация налоговой политики в сфере управления развитием промышленности: монография / В.П. Вишневский и др.; под общ. ред. В.П. Вишневского. Донецк : Институт экономики промышленности НАН Украины, 2014. 148 с.

References:

1. Zemlyankin A.I., Pidoricheva I.Y., Nikolaenko A.I. (2016). Draft of the new version of the Concept of development of the national innovation system of Ukraine (for the period 2016–2026). *Economic Bulletin of Donbass.* Vol. 3(45), pp. 197–206. (in Ukrainian)
2. Efremova I.I. (2012). Legal support of innovative activity in agro-industrial production. *Forum right*. Vol. 2, pp. 261–266. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index.htm_2012_2_39 (accessed 24 November 2019). (in Ukrainian)
3. Kucheryava Z. (2019). Legal support for innovative development in Ukraine. *Ministry of Justice of Ukraine.* Available at: https://minjust.gov.ua/m/str_13958 (accessed 29 November 2019). (in Ukrainian)
4. Amosov O.Yu. (2011). *State regulation of innovation infrastructure at the regional level:* monograph. Kharkiv: Publishing House KharRI NADU "Magistr". (in Ukrainian)
5. Kravchenko S. (2019). Simulation of the national innovation systems development: a transnational and coevolution approach. *Virtual Economics,* 2(3), 41–54. DOI: https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03(4)

6. Kravchenko S.I. (2019). Profiling of the national innovation system of Ukraine. *Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics*. Vol. 24, no. 4, pp. 31–37. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2019_24_4_7 (accessed 27 November 2019). (in Russian)
7. Polovyan A.V., Bavin V.V. (2011). Justification of measures to counteract corruption in the system of tax relations of Ukraine: neoinstitutional model. *Economy of Industry*. № 4(56), pp. 12–25. (in Russian)
8. Vishnevsky V.P., Knyazev S.I. (2018). How to increase the readiness of the Ukrainian industry for smart transformations. *Science and innovation*. Vol. 14(4), pp. 55–69. DOI: https://doi.org/10.15407/scin14.04.055 (in Ukrainian)
9. Matosyan G. (2019). On the verge of coherence. *Law newspaper online*. № 2–3. pp. 656–657. Available at: http://yur-gazeta.com/publications/practice/antimonopoly-competitive-right/na-mezhi-uzgodzhenosti.html (accessed 26 November 2019). (in Ukrainian)
10. Europe's Industrial Competitiveness Commission (2005). Report on European Technology Platforms and Joint Technology Initiatives: Fostering Public-Private R&D Partnerships to Boost Europe's Industrial Competitiveness Commission Staff Working Document. *Brussels. SEC(2005) 800.* 20 p.
11. Vishnevsky V.P. (2013). *Industrial policy and management of industrial development in conditions of systemic imbalances: conceptual bases*: monograph. Donetsk: NAS of Ukraine, Institute of Industrial Economics. (in Russian)
12. Esteban C.F., Moynihan R. (2018). These 31 countries are the best in the world for developing, attracting and retaining talent. *BusinessInsider*. Available at: https://www.businessinsider.com/the-31-countries-best-at-developing-attracting-and-retaining-talent-2018-12 (accessed 10 November 2019).
13. Ulyanitsky D. (2019). Road repair in Ukraine: where, when, for how much? *Delo.ua*. Available at: https://delo.ua/econonomyandpoliticsinukraine/remont-dorog-v-ukraine-gde-kogda-za-skolko-355566/ (accessed 26 November 2019). (in Russian)
14. Vishnevsky V.P. (2014). *Formation and implementation of tax policy in the field of industrial development management: monograph*. Donetsk: Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine. (in Russian)

УДК 351.863

Кравчук Н.О.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Нововолинський навчально-науковий інститут
економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Kravchuk Nataliia,
PhD in Economics,
Associate professor of the department of
fundamental and special disciplines,
Novovolynsk Educational and Scientific Institute of
Economics and Management,
Ternopil National Economic University

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУСПІЛЬСТВА

Кравчук Н.О. Проблеми формування інтелектуального потенціалу суспільства. У статті досліджено основні засади формування інтелектуального потенціалу держави, який є структурним компонентом і трудового, і людського потенціалів, оскільки становить сукупні інтелектуальні здібності та акумульовані інтелектуальні ресурси певної спільноти (громади, підприємства, держави, суспільства). Проаналізовано рівень інтелектуального потенціалу України. Визначено пріоритетні напрями формування інтелектуального потенціалу нашої держави в контексті забезпечення її економічної безпеки, до яких варто віднести модернізацію системи підготовки фахівців для високотехнологічної індустрії; реформування наукової сфери України задля інтеграції у світовий науковий простір; підвищення культурно-духовного рівня нації для гармонізації суспільних відносин в контексті розвитку креативної економіки в Україні; розвиток високотехнологічних галузей як основи побудови конкурентоспроможної інноваційної економіки.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, економічне зростання, економічна безпека.

Кравчук Н.О. Проблемы формирования интеллектуального потенциала общества. В статье исследованы главные основы формирования интеллектуального потенциала государства, который является структурным компонентом и трудового, и человеческого потенциалов, поскольку представляет совокупные

интеллектуальные способности и аккумулированные интеллектуальные ресурсы определенной общности (общины, предприятия, государства, общества). Проанализирован уровень интеллектуального потенциала Украины. Определены приоритетные направления формирования интеллектуального потенциала нашего государства в контексте обеспечения его экономической безопасности, к которым стоит отнести модернизация системы подготовки специалистов для высокотехнологичной индустрии; реформирование научной сферы Украины с целью интеграции в мировое научное пространство; повышение культурно-духовного уровня нации для гармонизации общественных отношений в контексте развития креативной экономики в Украине; развитие высокотехнологичных отраслей как основы построения конкурентоспособной инновационной экономики.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, экономический рост, экономическая безопасность.

Kravchuk Nataliia. Problems of formation of intellectual society of society. The article explores the basic principles of forming the intellectual potential of the state, which is a structural component of both labor and human potentials, since it constitutes the aggregate intellectual abilities and accumulated intellectual resources of a certain community (communities, enterprises, states, societies). The level of intellectual potential of Ukraine is analyzed. It is established that in modern conditions the activation of the processes of accumulation of the intellectual potential of Ukraine requires the development of scientifically grounded state policy, the adoption of effective measures to counter the threats to its development. The state policy of development and use of the intellectual potential of Ukraine should be implemented in the context of the state policy of protection of national interests and the strategy of national security. On the basis of the determined sequence and content of the stages of forming the state policy of development and use of intellectual potential, a methodical approach to the step-by-step decision-making concerning the definition of strategic and tactical goals, the choice of methods, means and forms of counteracting threats, the development of a set of measures, the selection of personnel capable to understand and execute task. The mechanism of implementation should consist of a set of measures of legal, informational-analytical, financial-economic, organizational-managerial and social content. At the same time, depending on the tasks set, the threat counteraction mechanism can perform such functions as development, preventive protection, active protection and restorative function. The priority directions of formation of the intellectual potential of our state in the context of ensuring its economic security are identified, which include the following: modernization of the system of training specialists for the high-tech industry; reforming the scientific sphere of Ukraine in order to integrate into the world scientific space; raising the cultural and spiritual level of the nation to harmonize social relations in the context of the development of the creative economy in Ukraine; development of high-tech industries as a basis for building a competitive innovative economy.

Key words: intellectual potential, economic growth, economic security.

Постановка проблеми. На сучасному етапі формування інноваційної моделі розвитку економіки України головним рушієм економічного зростання стає інтелектуальний потенціал як стратегічний ресурс та економічна міць держави. Економічну стабільність високорозвиненим країнам забезпечує запровадження науково-технологічних розробок і високих технологій проривного характеру. Це об'єктивно висуває перед Україною завдання посилення науково-освітньої та інноваційної конкурентоспроможності, ефективнішого використання інтелектуального потенціалу як передумови економічної безпеки держави. Усунення технологічного відставання України від передових країн актуалізується впливом деструктивних чинників, що набувають форм потенційних та реальних загроз. До них насамперед належать процеси девальвації морально-духовних цінностей у суспільстві, реальне падіння купівельної спроможності та погіршення якості життя населення, вкрай повільне реформування вітчизняної науки й освіти, зволікання зі створенням національної інноваційної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади розвитку інтелектуального потенціалу як головної продуктивної сили суспільства обґрунтовані в працях В. Базилевича, Г. Бекера, В. Гейця, О. Докторовича, Л. Едвінсона [7], Ю. Канигіна, О. Ковалюка, М. Крупки, С. Степанчук [4], Т. Стюарта [5], І. Ревак [3] та інших науковців. Водночас питання формування інтелектуального потенціалу та його ефективного використання для забезпечення економічної безпеки залишаються актуальними, що потребує подальших досліджень.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є формування теоретико-методичних основ для використання інтелектуального потенціалу задля зміцнення економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рушійною силою прогресивного поступу та визначальним чинником економічного розвитку кожної держави є інтелектуальний потенціал. Водночас наявність потужного інтелектуального потенціалу є надійним джерелом зміцнення економічної безпеки держави. Найгостріша полеміка щодо сутності, місця та ролі інтелектуального потенціалу в суспільному житті держави триває ще з часів Античного світу. Давньогрецькі філософи та мислителі інтелекту людини надавали першочергового значення, вважаючи інтелект найвищою цінністю та формою прояву творчих здібностей людини.

На нашу думку, інтелектуальний потенціал є структурним компонентом і трудового, і людського потенціалів, оскільки становить сукупні інтелектуальні здібності та акумульовані інтелектуальні ресурси певної спільноти (громади, підприємства, держави, суспіль-

ства). Трудовий потенціал охоплює все працездатне населення у сукупності з фізичними, розумовими, інтелектуальними та іншими здібностями, яке бере участь у створенні ВВП. Людський потенціал, на наш погляд, є ширшим поняттям, ніж трудовий потенціал, з огляду на те, що він представлений сукупністю знань, практичних навичок та різних здібностей усього населення держави щодо накопичення та трансформації отриманих знань, створення інтелектуальних продуктів, участі у суспільному житті тощо. Структурно інтелектуальний потенціал представлений такими компонентами, як освіта, наука, культура та духовність.

Вважаємо, що багатоаспектність проблеми збереження та розвитку інтелектуального потенціалу свідчить про те, що питання посилення інтелектуальної безпеки постає як найактуальніша проблема сьогодення. Звісно, інтелектуальна безпека передбачає створення необхідних умов для формування, використання та відтворення інтелектуального потенціалу, що відображає освітньо-наукове та культурно-духовне надбання нації (держави), гарантує безпеку інтелектуального розвитку людини, захищає знання як найцінніший інтелектуальний ресурс та його носія, а саме людину, яка створює інтелектуальні продукти. Інтелектуальна безпека є не менш важливою для успішного розвитку будь-якого соціуму, особливо в період державотворення [1, с. 314].

Отже, нехтування інтелектуальною безпекою сьогодні може спричинити спотворення не лише політичного, але й суспільного простору, а недооцінювання її ролі може привести до наслідків, усувати які доведеться титанічними зусиллями не одному поколінню українців.

Основу інтелектуальної безпеки становить інтелектуальний потенціал, що, на нашу думку, є інтегрованою динамічною сукупністю взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих складових, а саме освіти, науки, культури та духовності, взаємодія між якими зумовлює синергетичний ефект, який повинен бути спрямований на зміцнення економічної безпеки держави [4, с. 14].

Без адекватного обсягу інвестицій неможливо задіяти весь наявний інтелектуальний потенціал країни. Можливість залучати додаткові фінансові кошти дає змогу підприємствам здійснювати витрати на наукові дослідження й розробки з їх подальшою комерціалізацією, а також використанням наявного в їхньому розпорядженні інтелектуального потенціалу, складниками якого є:

– висококваліфіковані кадри, а також кадри, залучені ззовні за допомогою аутсорсингу або за допомогою укладання контракту про ведення необхідних досліджень з науковою організацією;

– нематеріальні активи, наявні в розпорядженні підприємства й доступні йому для придбання на внутрішньому й зовнішньому ринках результатів інтелектуальної діяльності.

Крім того, залучені фінансові кошти дають змогу оновляти й модернізувати наявну на підприємстві матеріально-технічну базу (верстати, обладнання, машини тощо), що також сприяє зростанню ефективності використання інтелектуального потенціалу.

Існує декілька джерел коштів фінансування розвитку й використання інтелектуального потенціалу, а саме:

1) державне фінансування за рахунок бюджетних коштів;

2) кредитування економічних суб'єктів, зайнятих створенням і використанням інтелектуального капіталу, через систему комерційних банків;

3) акумулювання грошових коштів економічними суб'єктами на фондовому ринку за допомогою випуску й продажу власних акцій;

4) венчурне фінансування економічних суб'єктів, зайнятих у сфері створення й використання інтелектуального капіталу, з використанням приватного капіталу [6, с. 157].

Важливою проблемою забезпечення сталого розвитку інтелектуального капіталу є пошук балансу між творчим процесом і дотриманням дисципліни, причому не тільки «дисциплінованості мислення», але й «дисципліни праці». З цих позицій ще до системної побудови мотивації як свідомого вибору, зробленого на основі процесу ухвалення рішення, в ході якого порівнюються варіанти, спочатку оцінюються витрати та вигоди, а також вірогідність досягнення бажаних результатів (чи може це дати змогу використовувати комфортні умови праці, адекватні інструменти й робоче устаткування, інформацію та інші ресурси, методи відбору, призначення й просування по службі тощо).

Водночас вища освіта є не лише носієм інтелектуального потенціалу, але й високопродуктивною силою у суспільстві, що потребує постійної уваги з боку держави та належної фінансової підтримки. Незважаючи на досить позитивну динаміку підготовки спеціалістів вищої кваліфікації, кадровий потенціал вузівської науки зокрема та науки загалом перебуває під загрозою. Рівень престижності праці в науково-освітній сфері падає. Вища освіта повинна більш активно впливати на розвиток усієї системи освіти через удосконалення педагогічної освіти, розроблення інтегрованих навчальних програм і відповідних новітніх технологій навчання, проведення наукових досліджень у цій сфері [6, с. 155].

Особлива увага в системі вищої освіти України має приділятися створенню дослідницьких університетів, що здатні забезпечити надшвидкий розвиток держави в певній галузі знань за моделлю поєднання освіти, науки та інновацій. Також необхідно вміло організувати процес підвищення кваліфікації населення за допомогою системи безперервної освіти та підвищення рівня доступності вищої освіти.

Розрахований рівень інтелектуального потенціалу України за аналізований період згідно з методикою І. Ревак (рис. 1), засвідчує, що його динаміка тісно корелює з динамікою основних макроекономічних показників [3, с. 159]. Швидкі темпи росту, які спостерігаємо з початку 2005 р., перериваються у 2009 р., коли в Україні темпи росту ВВП знизились майже на 15%. Період наступного піднесення тривав лише два роки, а саме з 2011 по 2013 рр., що повністю віддзеркалює стан речей у національній економіці. Попри це, позитивна динаміка нарощування інтелектуального потенціалу вже з 2015 р., підтверджена кількома трендовими залежностями, дає підстави сподіватися на позитивні економічні зрушення та зміцнення економічної безпеки України.

Безумовно, інтелектуальний потенціал як стратегічний ресурс національної економіки повинен спрямовуватися в пріоритетні сфери, а люди розумової праці (інтелектуали) – залучатися до вирішення нагальних потреб держави. З огляду на «незатребуваність» вітчиз-

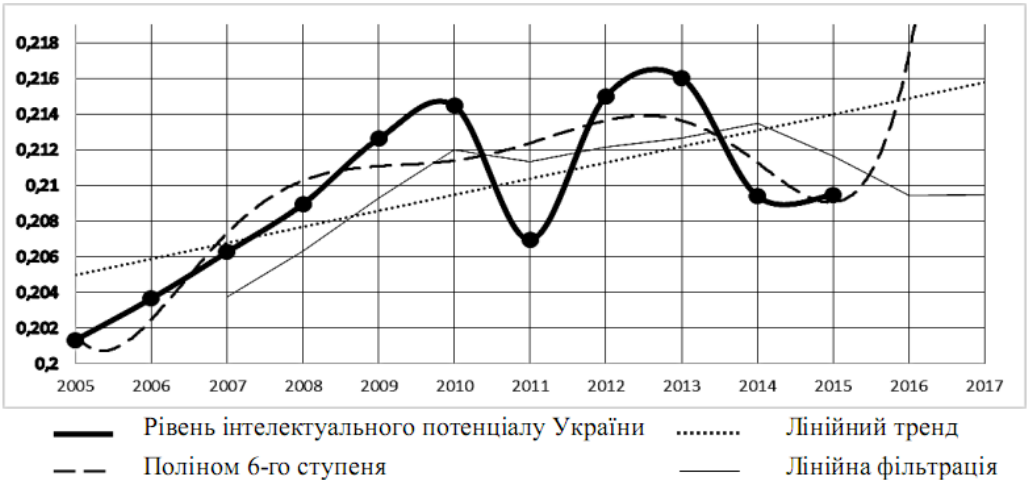


Рис. 1. Динаміка показника рівня інтелектуального потенціалу України впродовж 2005–2017 рр. [3, с. 159]

няних науковців, масовий виїзд талановитої молоді за кордон на навчання, зростання іноземних замовлень на виконання науково-прикладних досліджень тощо є тими дестабілізуючими чинниками, що руйнують вітчизняний інтелектуальний потенціал [4, с. 13]. На рівні держави національний інтелект, на жаль, так і не ототожнюється з економічною міццю держави, мірилом ефективності інноваційної економіки, гарантом її економічної безпеки.

У сучасних умовах активізація процесів нагромадження інтелектуального потенціалу України потребує розроблення науково обґрунтованої державної політики, вжиття ефективних заходів щодо протидії загрозам його розвитку. Державна політика розвитку й використання інтелектуального потенціалу України повинна реалізовуватись у контексті державної політики захисту національних інтересів та стратегії національної безпеки. На основі визначеної послідовності та змісту етапів формування державної політики розвитку й використання інтелектуального потенціалу розроблено методичний підхід до поетапного ухвалення рішень щодо визначення стратегічних та тактичних цілей, вибору методів, засобів і форм протидії загрозам, розроблення комплексу заходів, підбору кадрів, здатних зрозуміти й виконати поставлені завдання [3, с. 241].

Прикладний характер державної політики розвитку й використання інтелектуального потенціалу виражається через механізм протидії загрозам, що становить динамічний структурно-функціональний комплекс заходів, спрямованих на недопущення потенційних або нейтралізацію (мінімізацію, ліквідацію) реальних загроз розвитку інтелектуального потенціалу. Механізм реалізації повинен складатися з комплексу заходів правового, інформаційно-аналітичного, фінансово-економічного, організаційно-управлінського та соціального змісту. Водночас залежно від поставлених завдань механізм протидії загрозам може виконувати такі функції, як функція розвитку, функція превентивного захисту, функція активного захисту та відновлювальна функція.

Розвиток та, відповідно, збагачення інтелектуального потенціалу України можуть забезпечувати конкурентоспроможна освіта, провідна наука та інноваційні технології, що гармонійно корелюють із культурно-духовним надбанням нації та високоморальними цінностями суспільства. Конкретні заходи щодо активізації інтелектуального потенціалу України запропоновані в контексті внутрішньоструктурних його складових, а саме освіти, науки, культури та духовності. Отже, слід здійснити:

– модернізацію системи підготовки фахівців для високотехнологічної індустрії;

– реформування наукової сфери України задля інтеграції у світовий науковий простір;

– підвищення культурно-духовного рівня нації для гармонізації суспільних відносин у контексті розвитку креативної економіки в Україні;

– розвиток високотехнологічних галузей як основу побудови конкурентоспроможної інноваційної економіки.

Висновки. Інтелектуальний потенціал є найбільш ліквідним активом національної економіки, спроможним гарантувати безпеку, життєдіяльність суспільства та економічне зростання. На сучасному етапі євроінтеграції України, суперечностей та дуалізму процесу глобалізації стратегічно пріоритетними для розвитку інтелектуального потенціалу держави є такі цільові програмні засоби, як створення інтегрованої в європейський та світовий освітній простір мережі науково-дослідницьких університетів державної та приватної форм власності, залучених до фундаментальних досліджень; реалізація проєктів і програм державно-приватного партнерства у сфері освіти й науки; модернізація навчальних програм на основі міждисциплінарного підходу; запровадження державних тендерів на пріоритетні наукові програми за участю держави та міжнародних фінансових організацій; розширення фінансової автономії ВНЗ із залученням приватного капіталу; створення благодійних інвестиційних фондів для духовного розвитку; забезпечення транспарентності планування роботи й виконання функцій Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти перед асоціативними утвореннями державних, недержавних вищих навчальних закладів і громадянського суспільства.

Список використаних джерел:

1. Костюченко О. Інтелектуальний капітал та освіта – основа фінансової безпеки України. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія : Економічна теорія та право*. 2013. № 2. С. 314–315.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 28.01.2020).
3. Ревак І. Інтелектуальний потенціал у системі економічної безпеки України : дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.03 ; 21.04.01. Львів, 2016. 474 с.
4. Степанчук С. Особливості формування та використання інтелектуального потенціалу. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 19. № 1. С. 13–23.
5. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник багатства организаций / пер. с англ. В.В. Ноздриной. Москва : Поколение, 2007. 368 с.
6. Ягельська К. Інновації та інтелектуальний капітал в системі чинників випереджаючого економічного розвитку. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(2). С. 155–158.
7. Edvinsson L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*. 2000. № 1. Vol. 1. P. 12–16.

References:

1. Kostiuchenko O. (2013). Intelektualnyi kapital ta osvita – osnova finansovoi bezpeky Ukrainy [Intellectual capital and education are the basis of Ukraine's financial security]. *Bulletin of the National University "Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine". Series: Economic Theory and Law*, vol. 2, pp. 314–315.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 28 January 2020).
3. Revak I. (2016). Intelektualnyi potentsial u systemi ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Intellectual potential in the economic security system of Ukraine] (PhD Thesis). Lviv : Ivan Franko National University of Lviv.
4. Stepanchuk S. (2015). Osoblyvosti formuvannia ta vykorystannia intelektualnoho potentsialu [Features of formation and use of intellectual potential]. *Economic analysi*s, vol. 1, no. 19, pp. 13–23.
5. Stiuart T. (2007). Intellektualnyi kapital. Novyi istochnyk bahatstva orhanyzatsyi [Intellectual capital. A new source of organization wealth]. Moscow : Generation, 368 p.
6. Iahelska K. (2013). Innovatsii ta intelektualnyi kapital v systemi chynnykiv vyperedzhaiuchoho ekonomichnoho rozvytku [Innovation and intellectual capital in the system of factors of leading economic development]. *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, vol. 1(2), pp. 155–158.
7. Edvinsson L. (2000). Some perspectives on intangibles and intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, vol. 1, pp. 12–16.

УДК 338.43.02

Лагодієнко Н.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Миколаївський національний аграрний університет

Lagodiienko Nataliya,
Candidate of economic sciences, associate professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,
Mykolaiv National Agrarian University

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Лагодієнко Н.В. Формування інституційного середовища аграрного сектору економіки. У статті досліджено аспекти сталого розвитку вітчизняного аграрного виробництва з урахуванням особливостей формування інституційного середовища аграрного сектору економіки. Виявлено, що під час узагальнення підходів до визначення досліджуваних понять передусім необхідно вказати на те, що базовими категоріями теорії інституціоналізму є формальні інститути, неформальні інститути та інституції. Взаємодія формальних та неформальних інститутів формує інституційне середовище, що є складним симбіозом нормативних, звичаєвих, напівлегальних та нелегальних правил, умов, соціальних та економічних спільнот, які комунікують між собою за допомогою сформованої системи інституцій (механізмів). Результативність функціонування інституційного середовища можна оцінювати за допомогою кількісного аналізу, тобто обсягу суспільного виробництва та рівномірності його розподілу. В демократичних суспільствах така результативність буде вищою порівняно з недемократичними. В молодих, транзитивних суспільствах спостерігаються дефіцит демократичних інститутів, несформованість та системоутворююча слабкість державних інститутів, ризик їх виродження в обслугу обмеженого кола суб'єктів, сильний або домінуючий вплив на формування й функціонування моделі економіки неформальних соціальних груп, а саме кланово-олігархічних спільнот. У таких суспільствах відсутня прозора й справедлива конкурентна боротьба в соціальному та економічному середовищі, що має наслідком низьку результативність функціонування інституційного середовища. Усе це безпосередньо стосується результатів аграрної реформи.

Ключові слова: сталий розвиток, аграрне виробництво, аграрна економіка, інституції, аграрний сектор, інституційне середовище аграрного виробництва.

Лагодиенко Н.В. Формирование институциональной среды аграрного сектора экономики. В статье исследованы аспекты устойчивого развития отечественного аграрного производства с учетом особенностей формирования институциональной среды аграрного сектора экономики. Выявлено, что при обобщению подходов к определению исследуемых понятий прежде всего необходимо указать на то, что базовыми категориями теории институционализма являются формальные институты, неформальные институты и институции. Взаимодействие формальных и неформальных институтов формирует институциональную среду, которая является сложным симбиозом нормативных, обычных, полулегальных и нелегальных правил, условий, социальных и экономических сообществ, которые коммуницируют между собой с помощью сформированной системы институций (механизмов). Результативность функционирования институциональной среды можно оценивать с помощью количественного анализа, то есть объема общественного производства и равномерности его распределения. В демократических обществах такая результативность будет выше по сравнению с недемократическими. В молодых, транзитивных обществах наблюдаются дефицит демократических институтов, несформированность и системообразующая слабость государственных институтов, риск их вырождения в обслугу ограниченного круга субъектов, сильное или доминирующее влияние на формирование и функционирование модели экономики неформальных социальных групп, а именно кланово-олигархических сообществ. В таких обществах отсутствует прозрачная и справедливая конкурентная борьба в социальной и экономической среде, что влечет к низкой результативности функционирования институциональной среды. Все это непосредственно касается результатов аграрной реформы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, аграрное производство, аграрная экономика, институции, аграрный сектор, институциональная среда аграрного производства.

Lagodiienko Nataliya. Formation of institutional environment of agricultural sector of economy. The article explores aspects of sustainable development of domestic agricultural production, taking into account the peculiarities of the formation of the institutional environment of the agricultural sector of the economy. It is revealed

that generalizing approaches to the definition of the concepts under study, it is first of all necessary to point out that the basic categories of the theory of institutionalism are formal institutions, informal institutions and institutions. The interaction of formal and informal institutions forms the institutional environment, which is a complex symbiosis of normative, customary, semi-legal and illegal rules, conditions, social and economic communities that communicate with each other through the established system of institutions (mechanisms). The performance of the institutional environment can be assessed through quantitative analysis – the volume of social production and the uniformity of its distribution. In democratic societies, such performance will be higher than non-democratic ones. In young, transitional societies, there is a deficit of democratic institutions, the lack of formation and systemic weakness of state institutions, the risk of their degeneration into the service of a limited range of subjects, a strong or dominant influence on the formation and functioning of the model of informal and socially informal social groups. In such societies, there is no transparent and fair competition in the social and economic environment, which results in poor performance of the institutional environment. All this is directly related to the results of agrarian reform. It aims at creating a democratic institutional environment with a high level of performance or repeats the catastrophic precedent of voucher privatization of industrial enterprises. First of all, it is a question of the institute of land property. In our opinion, along with the informal land sale institute, the three most problematic sectors of the domestic institutional environment of agricultural production are: regulation and control of safety and quality of agricultural products; unsatisfactory level of economic coordination of agricultural producers; declarative format of functioning of the institute of state support of agricultural production.

Key words: sustainable development, agrarian production, agrarian economy, institutions, agrarian sector, institutional environment of agrarian production.

Постановка проблеми. Побудова логічних конструкцій, покликаних забезпечити розуміння місця, ролі та перспектив національного суспільного виробництва в умовах нових світогосподарських зв'язків, вимагає передусім визначення їх теоретичного фундаменту.

Аграрна сфера економіки як один із ключових секторів національного суспільного виробництва є надзвичайно складною динамічною системою, яка, з одного боку, є важливим чинником соціально-економічної стабільності країни, оскільки від результатів її функціонування значною мірою залежить рівень продовольчої безпеки, а з іншого боку, з огляду на специфічність характеру та умов виробництва сама є об'єктом людського та природного впливу, тому ефективність її функціонування залежить від великої кількості об'єктивних та суб'єктивних факторів, багато з яких важко або навіть неможливо формалізувати та піддати кількісному аналізу, тому вибір теоретичного обґрунтування способів забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва в умовах зростання відкритості національної економіки повинен враховувати таку специфічність об'єкта дослідження. На нашу думку, цій умові відповідає теорія інституціоналізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сталого розвитку аграрного виробництва в контексті реформування аграрного сектору економіки України завжди були актуальними та досліджувалися такими вітчизняними науковцями, як П.І. Гайдуцький, А.С. Даниленко, С.І. Дем'яненко, Б.М. Данилишин, О.О. Красноруцький, В.В. Лагодієнко, М.В. Місюк, Р.М. Мудрак, П.Т. Саблук, А.М. Ужва, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин. Багато спірних питань щодо забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва були висвітлені в працях зарубіжних учених, а саме в роботах Р. Нельсона, С. Уінтера, Деніса і Донелли Медоуз, Й. Рандерсона, Ґ. Дейлі, Л. Брауна, Г. Гарднера, Н. Картера, Ш. Лиле. Водночас наукові дослідження формування механізмів сталого розвитку вітчизняного аграрного виробництва потребують подальшого вивчення інституційного середовища аграрного сектору економіки.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є вивчення інституційного середовища аграрного сектору економіки та його впливу на формування механізмів сталого розвитку вітчизняного аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. О.Г. Шпикуляк та Г.Ф. Мазур, досліджуючи формування соціального капіталу в механізмі розвитку сільських територій, звертаються саме до теорії інституціоналізму. Зокрема, вчені відзначають, що сучасність й минуле української дійсності у розбудові інституційних засад формування соціального капіталу в механізмі розвитку сільських територій мають визначені в історико-еволюційному ракурсі національні особливості. Це пов'язане з особливостями укладу життя на селі, а також довготривалою трансформаційною динамікою розвитку. Соціальний капітал формується на базі інституцій та інститутів, що забезпечують функціонування сільської території як житлової частини села, а також базису виробничо-господарського процесу. Таке припущення випливає з особливості галузі й соціуму, які мають місце стосовно сільсько-територіальних утворень [1].

Ю.Я. Лузан та О.Ю. Лузан цілком справедливо вважають інституціоналізм науковою платформою вдосконалення державної аграрної політики. Вони відзначають, що інтеграція аграрного сектору України до світової продовольчої системи дедалі більше вказує на недостатньо сформоване інституційне середовище, що не забезпечує його подальший конкурентний розвиток. Базовими складовими частинами розбудови сприятливого середовища для агропромислового розвитку є інституції як правила та інститути як суб'єкти, що утверджуються державою й ринком, практика функціонування яких передбачає їхній взаємозв'язаний вплив через систему стимулів та обмежень, що має забезпечувати ефективну діяльність суб'єктів аграрного підприємництва [2].

Теорія інституціоналізму також пояснює умови переходу суспільного виробництва на принципи сталого розвитку. Наприклад, О.Г. Сокіл щодо цього відзначає, що радикальна зміна підходів до економічної

діяльності суб'єктів або формування нової системи взаємозв'язків між ними приводить до того, що знижується сталість розвитку, яка залишатиметься низькою доти, поки не буде заповнений інституціональний вакуум. Формальні інститути та механізми сталого розвитку встановлюються й підтримуються свідомо, переважно силою держави. Унікальна властивість держави як організації та головного інституту сталого розвитку полягає в тому, що вона не лише, як інші організації (фірми, домогосподарства), має підкорятися правилам гри, але й, на відміну від інших організацій, сама безпосередньо формує ці правила. Саме ця властивість держави дає змогу назвати її основним гравцем щодо формування інституціонального середовища, яке відіграє важливу роль у функціонуванні та розвитку економіки країни [3].

Інституціоналізм – це напрям економічної теорії, який не тільки бере в основу аналізу економічні проблеми, але й пов'язує їх з проблемами соціальними, політичними, етичними, правовими тощо. В основі терміна «інституціоналізм» лежить поняття «інститут», що розглядається як первинний елемент рушійної сили суспільства в економіці та поза її межами. До інститутів відносять державу, сім'ю, підприємництво, монополії, приватну власність, профспілки, релігію, общини, організації, все, що відображає звичаї, етику, правові рішення, суспільну психологію та еволюцію форм економіки. Предметом дослідження представників інституціоналізму стали інституції, тобто сукупність суспільних звичаїв, у яких закріплено домінуючий спосіб мислення для соціальної групи чи всього народу [4]. Принципи цивілізаційної парадигми, що були сформовані в кінці XX століття, відкрили широкі можливості для реалізації інституціональних ідей німецької історичної школи та американського інституціоналізму, а з утвердженням цивілізаційної парадигми суспільствознавства інституціоналізм отримав власну методологічну базу, яка відкриває можливість з нових позицій розглянути зародження ідеї інституціоналізму в німецькій історичній школі та їх вплив на становлення сучасного інституціоналізму [5].

Перевага інституціоналізму перед класичною та згодом неокласичною теоріями полягає в тому, що економічний агент тут представляється не як лабораторний зразок, наділений лише раціональними міркуваннями, спрямованими на максимізацію корисності під час вибору між альтернативними варіантами використання обмежених ресурсів, але й як індивід, який проявляє емоції, що спонукають його час від часу приймати економічно необґрунтовані рішення. В центрі інституціональної теорії знаходиться людина, думки, рішення та дії якої обумовлені соціальним середовищем, яке формує формальні та неформальні правила поведінки, норми моралі, побутові звички, господарські традиції тощо. Однак це є водночас слабкістю інституціональної теорії, оскільки вона апелює до факторів економічної поведінки людини, які слабко піддаються кількісному аналізу, а то й взагалі не піддаються йому.

Термін «інституціональна економічна теорія» вперше використав В.Г. Гамільтон [6] у 1919 році, проте початок цього напряму відносять до початку XX століття, коли Т. Вебленом було видано монографію «Теорія ледачого класу» (1899 рік) [7]. Як слушно зауважує М.В. Дубина, однією з ключових причин зародження та стрімкого розвитку інституціоналізму стала наявність все більшого розмежування між економічним вченням як суспільною наукою й власне реальними соціальними явищами, що відбувалися в дійсності. На певному етапі економіка як наука перестала давати відповіді на ті питання щодо економічних явищ та процесів, які об'єктивно виникали в житті суспільства. Це частково було обумовлено самою методологічною конструкцією сформованої тоді економічної науки, яка в центр свого дослідження поміщала людину як окремого й раціонального індивіда та розглядала такий підхід як аксіоматичний. Відповідно, зародження інших концепцій щодо нелогічного розгляду людини як суто раціональної особи привело до необхідності в межах інституціоналізму проводити нові дослідження та формувати нову методологічну базу їх реалізації [8].

Як відзначає П.М. Леоненко, дослідження вітчизняних та зарубіжних класифікацій економічних теорій під кутом зору з'ясування в межах їх місця та ролі концепції інституціонального напряму свідчить про диверсифікацію аналізу економіки, фінансів, економічної та фінансової глобалізації, фінансової системи та багатьох інших фінансово-економічних питань. Диверсифікація не лише стосується парадигмальних теорій мейнстриму, але й має місце в межах власне інституціоналізму [9]. Зауваження П.М. Леоненка вказує на те, що інституційна теорія, зародившись у кінці XIX століття, за останні сто років зазнала суттєвих змін.

І.І. Тарасова відзначає, що еволюція інституціоналізму змінила його місце в науці та додала нових характерних рис. Можна помітити вплив інституціоналізму на погляди багатьох вчених, але відокремити «чистих інституціоналістів», яким притаманні спільні твердження та тези, досить складно. Досліджуючи інституціоналізм в методології наукового дискурсу, маємо відзначити поділ на старий та новий інституціоналізм [10].

Старий, або класичний, інституціоналізм сформувався у вигляді раннього американського інституціоналізму, представленого трьома основними теоріями та раннім англійським інституціоналізмом Дж.А. Гобсона. Його філософсько-мететодологічною основою став прагматизм, а основними інструментами дослідження – емпіризм, історичний та еволюційний підходи. Натомість новий інституціоналізм виник у політичній науці як певною мірою необіхевіористське осмислення сучасних процесів політичного життя. Щодо цього С.В. Несинова зауважує, що порівняльний аналіз старого (початок XX століття) та нового (кінець XX століття) інституціоналізму дає змогу зрозуміти, що їх не можна використовувати як синоніми з таких причин:

– виникнення старого інституціоналізму є результатом критики ортодоксальних передумов класичного лібералізму, а неоінституціоналізм виник через покращення ядра сучасної ортодоксальної теорії;

– традиційний інституціоналізм ґрунтується на біології, новий – на механіці (фізика);

– старий інституціоналізм аналізує інститути (фокусується увага на колективній діяльності), а новий – абстрактного індивіда (зокрема, незалежного індивіда);

– старий інституціоналізм використовує методологію інших гуманітарних наук (права, політології, соціології тощо) з органічним та еволюційним підходами

індуктивним методом, а неоінституціоналізм використовує економічну неокласичну методологію (методи мікроекономіки та теорії) з підходами рівноваги та оптимізації дедуктивним методом;

– інститути в старому інституціоналізмі формують індивідуумів та їхні вподобання, а неоінституціоналізм вважає, що інститути дають обмеження для індивідуумів, створюючи умови вибору й обмеження інформації [11].

Деталізація відмінностей старого та нового інституціоналізму є важливою з огляду на проблему вибору методології перетворення в трансцендентному українському суспільстві. Безсумнівно, перехід до нового інституціоналізму може відбуватися лише в суспільстві, яке сформувало критичну масу кількісних перетворень, спроможних дати початок новій якості, а саме постіндустріальному суспільству та економіці знань. Натомість гострою проблемою України є дефіцит більшості традиційних інститутів, притаманних розвинутим країнам, зокрема ринкових, державних, громадських. В умовах інституційної незрілості українського суспільства, катастрофічно низького рівня політичної, економічної та побутової культури значної частини населення країни, представників якого важко назвати громадянами, з огляду на змістове наповнення останнього методологія згаданих перетворень спочатку має спиратись на концепцію старої інституційної школи економічної теорії. Правомірність такого підходу підтверджується дослідженнями вітчизняних учених. Наприклад, О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир і Т.О. Гуренко, аналізуючи причини відсутності в Україні повноцінного інституту конкуренції та гнучкого ринкового механізму цінового саморегулювання, справедливо вказують на те, що для його впровадження в нашій країні необхідно змінити стереотипи мислення у суб'єктів бізнесової діяльності з орієнтацією на нові цінності, а основними причинами відставання є:

– криза цінностей, світогляду, цивілізованого мислення, орієнтаційних поглядів;

– криза економічної теорії;

– юридична криза;

– криза управління, що спричинила економічну кризу [12].

Теоретико-методологічний аспект застосування інституціоналізму під час аналізування, моделювання та прогнозування суспільного виробництва полягає в тому, що основу предметно-об'єктної множини прояву інституціональної доктрини утворюють такі напрями її наукової компетенції, як вплив суспільних інститутів на структуру моделі поведінки особистості та особливості її функціонування; дія суспільної та економічної підсистеми суспільства залежно від динаміки змін інституціонального середовища та його основних інститутів; динаміка суспільно-економічних трансформацій; функціонування ринкових та суспільно-державних механізмів; поведінка суб'єктів та об'єктів управлінського впливу залежно від рівня розвитку суспільно-економічних відносин, культурологічних та національних особливостей соціальної групи, кон'юнктури світової економіки та політики. Кожний із наведених напрямів має множину варіантів прояву, яка визначається позиціонуванням суб'єкта аналізу залежно від системи ціннісних орієнтацій та конкретних умов прийняття рішення щодо вибору альтернативи розвитку [13].

Теоретичний фундамент інституціоналізму визначає характерні риси економічного механізму соціальної інфраструктури. Вони зводяться насамперед до соціальної спрямованості різних рівнів його функціонування (державного, корпоративного, особистого), контрольних функцій за динамікою соціально-економічних процесів. Такі риси економічного механізму можуть випливати також з інших теоретичних доктрин, проте інституціоналізм приділяє серйозну увагу методам регулювання, модифікуючи їх відповідно до своїх принципів, надаючи їм можливість адаптуватися до змін масової поведінки населення в дуже широкому діапазоні [14].

Важливим моментом у методології інституціоналізму є виокремлення понять «інститут» та «інституція». Слід зауважити, що у вітчизняному експертному середовищі досі відсутній чіткий поділ цих категорій. Наприклад, колектив учених О.В. Мороз, В.М. Семцов та Н.Ф. Мандзюк вважають, що значна частина проблемних питань щодо різних тлумачень інститутів вирішується за рахунок їхніх типології та ранжування під єдиним терміном «інститут» [15]. Проте такий підхід не вирішує наукової проблеми наповнення конкретним змістом досліджуваної категорії.

М.В. Кармазіна та О.Г. Шурбована вважають, що питання синонімії понять «інститут» та «інституція» вирішується шляхом окреслення специфіки застосування кожного з них та неприпустимості ототожнення їх значень. Інституціям вчені відводять значення символічних, звичаєвих, семіотичних значень та практик, закріплення й відтворення яких здійснюється за допомогою таких соціальних організацій, як інститути, тому інститут постає не тільки інституцією, але й організацією з притаманними тільки їй правилами, що випрацьовуються в процесі конкретної взаємодії (взаємовпливу) встановлених норм з емпіричними втіленнями цих норм [16].

В.В. Лагодієнко ототожнює поняття «інститут» та «інституція» [17]. Г.М. Пилипенко також не диференціює ці поняття, стверджуючи, що інститут – це, з одного боку, зовнішня норма, правило, а з іншого, – внутрішня норма, санкціонована суспільними цінностями. Розуміння інститутів не тільки як комплексу зовнішніх обмежень і створення можливостей діяльності, але й як внутрішнього елементу особистих спонукань має вагоме значення, оскільки дає можливість зрозуміти елементи, які визначають поведінку людини, і, відповідно, розвиток економічної системи загалом [18].

Є.В. Сірий розглядає лише поняття «інститут», вважаючи його агрегатною категорією, яка складається з таких частин:

– формальні правила (конституції, закони, нормативно-правові акти, офіційно закріплені норми права);

– неформальні обмеження (традиції, звичаї, договори, угоди, добровільно взяті на себе норми поведінки тощо);

– механізми контролю або примусу, що забезпечують дотримання правил (суди, органи охорони правопорядку, інші силові структури) [19].

О.О. Стрижак справедливо вказує на складний дуальний характер референції інституту. Це проявляється в її одночасному суб'єктивному й об'єктивному існуванні. Суб'єктивний компонент під час дослідження інститутів полягає у формуванні ментального образу інституту у свідомості. Таким чином, суб'єктивність

інституту як поняття полягає у формуванні його образу у свідомості, причому не тільки в індивідуальній, але й у колективній. Щоб існувати, образ інституту повинен визнаватися індивідами, завдяки чому він наділяється поділюваними членами спільноти статусними функціями. Об'єктивність існування інституту виражається в тому, що об'єкт повинен мати визначені предикати, які дають змогу його ідентифікувати як інститут [20].

Т.В. Усюк вважає, що інституції представлені формальними та неформальними правилами й нормами, які забезпечують розподіл необхідних ресурсів, формують ефективну систему мотивації праці, сприяють залученню інвестицій та підготовці висококваліфікованих працівників. Натомість інститути в широкому розумінні варто визначати як закріплення цих правил у законах (нормах, обмеженнях), а також як сукупність установ та організацій, які регламентують ці норми [21].

Є.А. Поліщук вважає, що інституції – це сукупність формальних і неформальних правил економічної системи, які сформувалися під впливом інстинктів, звичаїв, традицій її суб'єктів задля скоординованої поведінки. До організацій (інститутів) слід відносити закріплення цих правил, норм та обмежень у вигляді суб'єктів економічної системи. Незважаючи на те, що окремі дослідники ототожнюють інституції з організаціями чи установами, вчена вважає за доцільне розмежувати ці категорії, а під час дослідження інституційної організації економічної системи цілком правомірно спиратись на наукові здобутки Д. Норта й чітко відрізняти «правила гри» (інституції) від «гравців» (інститутів, організацій, установ). Останні повинні створюватися як результат консолідації правил, норм, обмежень для досягнення суспільної мети, тому інституції недоцільно ототожнювати з організацією (установою), а інститути вважати організаціями чи суб'єктами, які втілюють ці правила чи норми [22].

Т. Коць пропонує визначення інституту та інституції у деталізованій лексикологічній формі:

1) інститут – це традиційно сукупність правових норм у якій-небудь галузі суспільних відносин окремої держави (політичний інститут, ідеологічний інститут, суспільний інститут, бюрократичний інститут, науковий інститут, інститут інтелектуальної власності, інститут держави, інститут громадської думки, соціальний інститут, а новою є назва діяльнісних характеристик людини або групи людей, що репрезентує певний напрям у суспільному житті або є ознакою соціального ладу (інститут громади, інститут професури, інститут влади, інститут президентства тощо);

2) інституція – це настанова, пояснення чогось, що означає насамперед особливості управління, механізми дії правових норм у будь-якій галузі суспільних відносин; при цьому вчена робить надзвичайно важливе уточнення: значення таких висловів, як «банківський інститут», «банківська інституція», «фінансовий інститут», «фінансова інституція» диференціюються таким чином: у першому випадку йдеться про наявність самостійної структури в державі, а в другому – про механізми її дії; практика слововживання показує, що синонімом інституції є слово «механізм», яке не може стати в один значеннєвий ряд із словом «інститут» [23].

О.В. Катигробова пропонує під поняттям «інститут» розуміти тривалі суспільно-економічні відносини, які базуються на формальних і неформальних інституціях, а також суб'єкта-носія соціально-економічних відносин (фірми, домогосподарства, банки, корпорації, установи, організації, держава), а під поняттям «інституція» – систему формальних та неформальних норм і правил у вигляді стандартів поведінки, звичок, рутини, традицій, звичаїв, що визначають домінуючий спосіб мислення для соціальної групи чи всього народу в економічній, соціальній, політичній або будь-якій іншій сфері, а також у вигляді сукупності законів, що контролюють певні соціальні відносини шляхом формування механізму вирішення конфліктів між господарськими суб'єктами, виконуючи функцію регулятора суспільних явищ [24].

Натомість В.М. Жук, досліджуючи моделювання реформ та аграрної політики, вважає, що психотипи є неформальними інститутами. Як такі неформальні інститути він пропонує організацію випасу худоби, виробничі організації селян, організацію селян за окремим статутом села, організацію орендодавців землі, організацію з вирішення комунальних питань, сільську кооперацію, інші соціально-ринкові організації селян [25], хоча останнє є спірним твердженням, адже такі інститути, як сільська кооперація, виробничі кооперативи, оренда землі, є формальними інститутами, оскільки їх функціонування спирається на відповідну нормативну базу, зокрема Закон України «Про кооперацію» [26], Закон України «Про оренду землі» [27].

Відомі вітчизняні експерти в питаннях інституціональних перетворень аграрної сфери економіки України М.Й. Малік та О.Г. Шпикуляк відзначають, що під час визначення інституцій доцільно схилятись до розуміння їх як правил гри, норм, а інститутів – як організацій, кодексів правил, установ, законів. Вчені наголошують на тому, що потрібно чітко розуміти, що інституції (правила, принципи, традиції, ментальність) у суспільному розвитку, ринковому механізмі приймають форму інститутів (власність, закон, організація, установа, конкуренція, регулювання тощо). Таким чином, інституції втілюються в інститутах, а інститути потребують інституцій для забезпечення адекватного потребам суспільства розвитку. Ефективність та спроможність суспільства забезпечити конструктивну взаємодію економічних агентів у ракурсі задоволення потреб залежать від інститутів, як формальних, так і неформальних. Можна стверджувати, що інституції – це сформовані часом та діяльністю людини правила, формальні й неформальні зв'язки, обмеження, які структурують людську взаємодію [28]. Вчені стверджують, що інститути виступають формальними й неформальними правилами для впорядкування процесів у діяльності організації. Формальні правила існують у формі офіційних текстів або засвідчених третьою стороною усних домовленостей, в ролі гарантів яких виступають індивіди, що спеціалізуються на цій функції, а неформальні правила – це правила, що, як і формальні, є обмежувачами поведінки, але не зафіксовані у вербальній формі, а також захищені іншими механізмами (на відміну від держави) [29]. До формальних інститутів підприємництва вони пропонують зараховувати ринкову підсистему, виробничу підсистему, екологічну підсистему, соціальну підсистему інституційної системи, а до неформальних інститутів – підсистему суспільної думки, наукову й творчу підсистему інституційної системи [30].

На нашу думку, одним із найбільш незрозумілих та мало пояснених інституційних феноменів є неформальні інститути. Загальним підходом до неформальних інститутів є визначення їх як таких, що справляють реальний вплив на функціонування суспільних підсистем, однак їх існування та діяльність не регламентовані законодавчо [31].

Популярним визначенням досліджуваної категорії є підхід Г. Хелмке та С. Левитскі, які під неформальними інститутами пропонують розуміти прийняті в суспільстві, зазвичай неписані правила, що створюються й стають відомими та насаджуються поза офіційно санкціонованими каналами [32].

На думку П. Бульдовича, стратегія пошуку змістовно автентичного визначення поняття «неформальний інститут» є хибною. Вчений вважає, що й формальні, й неформальні «правила гри» є інститутами, отже, обом феноменам мають бути притаманні базові атрибути інституціональних утворень. Ці атрибути проявляються у формальних та неформальних інститутах з різною інтенсивністю, але завжди зберігають певну структурну оформленість. Іншими словами, можна відрізняти формальні інститути від неформальних лише за ступенем прояву в них структурних параметрів інституту, але не по суті. Відповідно, першочерговим завданням є виявлення тих ознак, які дають змогу ідентифікувати певну форму соціальної поведінки як інститут [33].

Т.В. Шевченко розглядає неформальні інститути виключно як негативне явище, відзначаючи, що неформальні інститути, практики та процеси зазвичай аналізують методом зіставлення з формальними. Результатом такого методологічного підходу стає розуміння неформальності в політиці як викривленої, зіпсованої формальності [34].

О.М. Моісеєнко пропонує визначати неформальні інститути як утворені історично соціальні механізми та правила (етики) взаємодії структур різних рівнів, економічні цінності. Фактично неформальні інститути виконують роль господарської етики в економічній системі, як засіб координації економічних агентів та неформального обмеження суб'єктів економічної влади [35].

Н.І. Варга вважає, що неформальні інститути, на відміну від формальних, складаються спонтанно, як плід взаємодії багатьох людей. Вони ж формуються протягом існування багатьма поколіннями. Об'єктивно закріплюючись у свідомості людей, вони функціонують через неформальні норми організації соціального життя. Вони більше тяжіють до соціокультурної системи суспільства та її ціннісно-нормативного ядра. Неформальні інститути, норми, виростаючи із соціокультурної сфери суспільства, тісно пов'язані з його ціннісно-нормативною системою координат, у рамках якої відбуваються всі соціальні взаємодії [36].

Н.В. Лютко вважає, що для класифікації неформальних інститутів можна застосувати такий підхід:

1) норми, що визначають загальне ставлення до держави як такої, тобто загальний рівень вертикальної довіри в економіці та інших сферах суспільного життя;

2) норми, що визначають використовувані людьми критерії оцінювання пропонованих державою інститутів, зокрема економічна ефективність, соціальна справедливість, свобода, екологічна безпека;

3) норми, що визначають суспільно допустимі ситуації порушення як формальних приписів, так і неформальних норм першого й другого значень [37].

О.А. Гриценко та Ю.І. Золотарьова пропонують альтернативну класифікацію, у якій неформальні інститути розподіляються по таких групах:

1) допоміжні неформальні інститути, що заповнюють прогалини, які виникають у формальних інститутах;

2) акомодаційні неформальні інститути, що створюють мотиви таких видів поведінки, які суттєво змінюють наслідки дотримання формальних правил без їх прямого порушення; такі інститути можуть створюватися суб'єктами, які не схвалюють наслідки, що надаються формальними правилами, але які неможливо змінити в реальній практиці; такі неформальні інститути можуть допомогти поєднати інтереси суб'єктів із діючими формальними інститутами, що може, з одного боку, приводити до зменшення їх ефективності, а з іншого боку, приводити до їх посилення в разі зменшення стимулів до їх зміни;

3) конкуруючі неформальні інститути, що виникають тоді, коли наявні формальні правила стають менш результативними та потребують свого перезавантаження; вони потрапляють до системи діючих формальних норм та можуть суперечити їм;

4) заміщувальні неформальні інститути, що виникають унаслідок функціонування неефективних та слабких формальних норм та беруть на себе їх функції задля подолання інституційних пасток, заміщення відсутніх владних авторитетів та виправлення дисфункцій правових норм, що стає найбільш актуальним у період становлення нових демократичних форм впровадження владних повноважень.

Таким чином, неформальні інститути можуть доповнювати формальні, а можуть вступати з ними в протиріччя, в основі якого перебувають механізми їх впровадження [38]. Альтернативні неформальні інститути активно виникають на основі аномічного розвитку інституційного простору, що є характерним для економік перехідного типу. Аномію слід розглядати як розпад соціальної структури, що відбувається тоді, коли існує гостра розбіжність між нормами, цілями та соціально структурованими можливостями членів груп діяти відповідно до цих норм. З цієї точки зору аномія фільтрує суспільні цінності, які можуть легко виконуватися людьми, мають певний статус у суспільстві, а також є важкими або неможливими для інших. Гостра аномія приводить до девальвації та дезінтеграції системи цінностей, які перестають бути загальноприйнятливими [39].

С. Педжовіч слушно зауважує, що у країнах з демократичним устроєм неформальні інститути підтримують формальні. Натомість у недосконалих або несправжніх демократичних країнах неформальні практики є недемократичними (корупція, клієнтизм тощо), тому підривають діяльність формальних, зокрема демократичних, інститутів. Виходячи з цього, можемо виділити кілька форматів взаємодії формальних та неформальних інститутів (формальні інститути домінують над неформальними, але не змінюють їх; формальні конфліктують із неформальними; формальні та неформальні правила співіснують) [40].

Як відзначає І.В. Кушнарьов, більшість дестабілізуючих для держав та суспільств процесів має джерелом

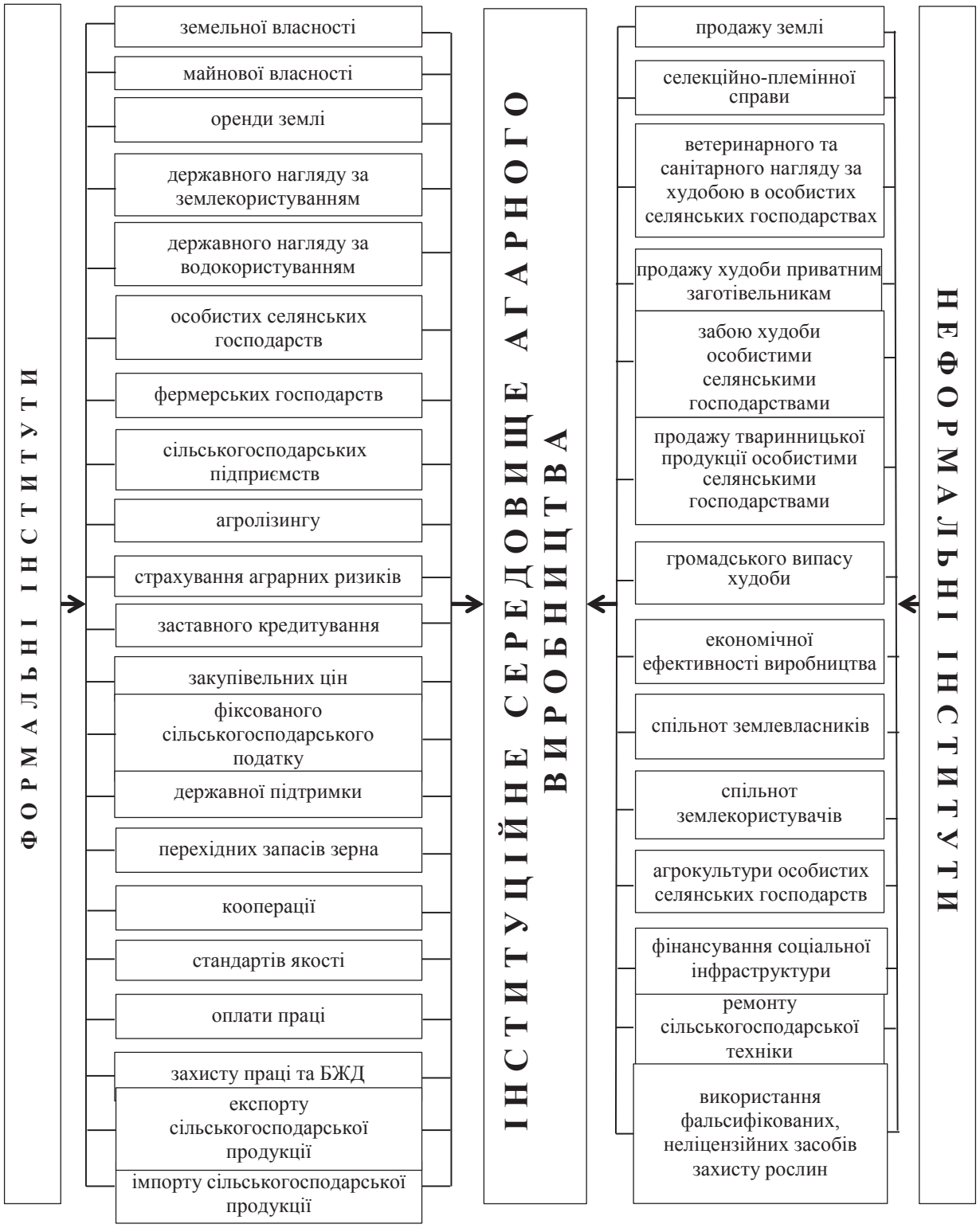


Рис. 1. Інституційне середовище аграрного виробництва як механізм взаємодії формальних та неформальних аграрних інститутів

Джерело: власна розробка автора

свого походження саме неформальний інституціональний простір [41].

Отже, узагальнюючи підходи до визначення досліджуваних понять, передусім маємо вказати на те, що базовими категоріями теорії інституціоналізму є формальні інститути, неформальні інститути та інституції.

Формальний інститут – це сукупність правових норм у якій-небудь галузі суспільних відносин, назва діяльнісних характеристик людини або групи людей, що репрезентує певний напрям у суспільному житті або є ознакою соціального ладу й має нормативно-правове оформлення.

Неформальний інститут – це прийняті в суспільстві неформальні правила, що створюються, стають відомими та насаджуються поза офіційно санкціонованими каналами, стійкі соціальні спільноти політичного, економічного, релігійного, благодійного чи іншого характеру, утворення та функціонування яких не регламентовано чинним законодавством.

Інституція – це настанова, пояснення чогось, особливості управління, механізми дії правових або неформальних норм у будь-якій галузі суспільних відносин; синонімом до інституції є слово «механізм».

В молодих, транзитивних суспільствах спостерігаються дефіцит демократичних інститутів, несформованість та системоутворююча слабкість державних інститутів, ризик їх виродження в обслугу обмеженого кола суб'єктів, сильний або домінуючий вплив на формування й функціонування моделі економіки неформальних соціальних груп, а саме кланово-олігархічних спільнот. У таких суспільствах відсутня прозора й справедлива конкурентна боротьба в соціальному та економічному середовищі, що має наслідком низьку результативність функціонування інституційного середовища. Усе це безпосередньо стосується результатів аграрної реформи (рис. 1). Вона спрямована на формування демократичного інституційного середовища з високим рівнем результативності чи повторює катастрофічний прецедент ваучерної приватизації промислових підприємств. Передусім цим є питання інституту земельної власності.

Взаємодія формальних та неформальних інститутів формує інституційне середовище, що є складним симбіозом нормативних, звичаєвих, напівлегальних та нелегальних правил, умов, соціальних та економічних спільнот, які комунікують між собою за допомогою сформованої системи інституцій (механізмів). Результативність функціонування інституційного середовища можна оцінювати за допомогою кількісного аналізу обсягу суспільного виробництва та рівномірності його розподілу. В демократичних суспільствах така результативність буде вищою порівняно з недемократичними.

Формальний інститут земельної власності є слабким з огляду на відсутність можливості власникам земельних паїв повністю реалізувати своє право. Відбулося його заміщення неформальним інститутом продажу землі. Інституційним забезпеченням останнього, тобто механізмом його реалізації, є укладення довгострокової оренди (на 49 років) з виплатою наперед усієї суми орендної плати.

Висновки. На нашу думку, разом із неформальним інститутом продажу землі трьома найбільш проблемними секторами вітчизняного інституційного середовища аграрного виробництва є:

– регламентація й контроль безпечності та якості сільськогосподарської продукції (передусім це стосується тваринницької продукції особистих селянських господарств та неконтрольованого використання сільськогосподарськими товаровиробниками усіх форм власності й категорій, заборонених або фальсифікованих засобів хімічного захисту рослин у дозах, що значно перевищують гранично допустимий рівень);

– незадовільний рівень господарської координації сільськогосподарських товаровиробників (формальний інститут кооперації та неформальний інститут кластеризації досі не дали бажаних результатів підвищення організаційної культури аграріїв, наслідком чого є розрізнена хаотична діяльність сільськогосподарських товаровиробників із забезпечення своїх виробничих потреб матеріально-технічними засобами, ремонтними, ветеринарними та іншими послугами; розрізнена хаотична збутова діяльність; і перше, і друге спричиняють цінові втрати та підвищують трансакційні витрати аграріїв);

– декларативний формат функціонування інституту державної підтримки аграрного виробництва (свідченням цього є триваюча стагнація вітчизняної тваринницької галузі; попри збільшення державних витрат на підтримку виробництва, воно скорочується, особливо в скотарстві, що вказує на неефективне інституційне забезпечення розподілу коштів).

Список використаних джерел:

1. Шпикуляк О.Г., Мазур Г.Ф. Інституційні засади формування соціального капіталу в механізмі розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2014. № 8. С. 63–68.
2. Лузан Ю.Я., Лузан О.Ю. Інституціоналізм – наукова платформа для удосконалення державної аграрної політики. *Економіка АПК*. 2016. № 2. С. 29–37.
3. Сокіл О.Г. Інституціональність як головна характеристика сталого розвитку. *Молодий вчений*. 2017. № 1.1 (41.1). С. 77–82.
4. Інституціоналізм. *Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії*. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Інституціоналізм (дата звернення: 10.12.2019).
5. Романишина А.М. Вплив ідей «старої» історичної школи на становлення інституціоналізму. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 6. Ч. 1. С. 35–38.
6. Гамильтон У.Х. Институциональный подход к экономической теории. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2007. № 2. Т. 5. С. 110–117.
7. Веблен Т. Теория праздного класса. Москва : Прогресс, 1984. 183 с. (Экономическая мысль Запада).
8. Дубина М.В. Теоретична основа інституціоналізму як наукового напряму економічної науки. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 27(1). С. 8–11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_27%281%29__4 (дата звернення: 10.12.2019).
9. Леоненко П.М. Інституціоналізм та його місце в сучасній економічній теорії (політичній економії). *Економічний вісник університету. Збірник наукових праць Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди*. 2013. Вип. 21(1). С. 163–171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2013_21%281%29__28 (дата звернення: 10.12.2019).
10. Тарасова І.І. Інституціоналізм в методології наукового дискурсу. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2(164). С. 73–78.
11. Несинова С.В. Старий та новий інституціоналізм у дослідженні правових інститутів. *Актуальні проблеми держави і права*. 2014. Вип. 74. С. 35–41.

12. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Інституціоналізм у розвитку соціально-економічних систем: методологічний аспект. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2018. № 15. С. 4–12.

13. Мороз О.В. Застосування наукового інструментарію інституціоналізму в межах науки державного управління: теоретико-методологічний аспект. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2012. Вип. 1. С. 42–48.

14. Левін П.Б. Інституціоналізм як теоретична основа функціонування соціальної інфраструктури. *Економіка та держава*. 2010. № 2. С. 27–29.

15. Мороз О.В., Семцов В.М., Мандзюк Н.Ф. Методологічна ідентифікація потенціалу теорії інституціоналізму. *Економіка, фінанси, право*. 2015. № 4. С. 4–9.

16. Кармазіна М.В., Шурбована О.Г. «Інститут» та «інституція»: проблема розрізнення понять. *Політичний менеджмент*. 2006. № 4. С. 10–19.

17. Лагодієнко В.В. Глобалізація та соціалізація світової економіки: необхідність, шляхи, проблеми. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2005. № 4. С. 81–87.

18. Поліщук Г.М. Категоріальне оформлення поняття «інститут»: проблеми і перспективи інституціональної теорії. *Економічний вісник НГУ*. 2008. № 4. С. 12–18.

19. Сірий Є.В. Інституціональні засади дослідження трансформаційних процесів в аспекті ринково-підприємницького сегменту сучасного українського суспільства. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2012. Вип. 14. С. 39–48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apspp_2012_14_8 (дата звернення: 10.12.2019).

20. Стрижак О.О. Поняття інституту: основні підходи до визначення суті та змісту. *Економіка та держава*. 2016. № 8. С. 38–43.

21. Усюк Т.В. Загальне та особливе у дефініціях теорії інституціоналізму. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 5(8). С. 169–173.

22. Поліщук Є.А. Інституціональні аспекти у методології дослідження інвестиційного ринку. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. С. 1–10.

23. Коць Т. Інститут – інституція. *Інформаційно-довідкова система Інституту української мови НАН України*. URL: http://kulturamovy.univ.kiev.ua/KM/pdfs/Magazine60-33.pdf (дата звернення: 10.12.2019).

24. Катигробова О.В. Сутнісна характеристика понять «інститут» та «інституція» в теорії інновацій. *Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития* : сборник научных трудов SWorld по материалам Международной научно-практической конференции, октябрь 2011 года. URL: http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/economic-theory-and-history-311/7510-description-of-understanding-sutnsna-qnstitutq-ta-qnstitutsyaq-in-teor-nnovatsy (дата звернення: 10.12.2019).

25. Жук В.М. Неформальні інститути селянства у моделюванні реформ та аграрної політики: теорія і практика. *Економіка АПК*. 2017. № 9. С. 5–18.

26. Про кооперацію : Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 2004. № 5. С. 35. URL: https://законодавство.com/ukrajiny-zakony/zakon-ukrajini-pro-kooperatsiyu-vidomosti-2004-787.html (дата звернення: 10.12.2019).

27. Про оренду землі : Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 1998. № 46–47. С. 280. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14 (дата звернення: 10.12.2019).

28. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г., Лузан О.Ю. Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері. *Економіка АПК*. 2013. № 4. С. 86–93.

29. Малік М.Й., Мамчур В.А., Шпикуляк О.Г. Інституціональне середовище та формування соціальної відповідальності аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2017. № 12. С. 5–13.

30. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Розвиток аграрного підприємництва в умовах інституційних трансформацій. *Економіка АПК*. 2017. № 2. С. 5–16.

31. Рибій О.В. Неформальні політичні інститути: сутність, класифікація, результати діяльності. *Політичний менеджмент*. 2011. № 1. С. 34–42.

32. Хелмке Г., Левитски С. Неформальные институты и сравнительная политика: основные направления исследований. С. 188–211. URL: http://intelros.ru/pdf/prognosis2_07/Helmke.pdf (дата звернення: 10.12.2019).

33. Бульдович П. Сутність та особливості неформальних інститутів у політиці. *European political and law discourse*. 2017. Vol. 4. Iss. 2. P. 42–47. URL: https://eppd13.cz/wp-content/uploads/2017/2017-4-2/08.pdf (дата звернення: 10.12.2019).

34. Шевченко Т.В. Сутнісні характеристики та ознаки неформальної політики. *Магістеріум*. 2016. Вип. 64 : Політичні студії. С. 14–19.

35. Моісеєнко О.М. Роль формальних та неформальних інститутів економічної влади трансформаційної економіки. *Modern problems and ways of their solution in science, transport, production and education*. 2012. December. P. 18–27. URL: https://www.sworld.com.ua/konfer29/477.pdf (дата звернення: 10.12.2019).

36. Варга Н.І. Інституціоналізація неформальних економічних практик транзитивному суспільстві. *Український соціум*. 2017. № 4. С. 59–69.

37. Лютко Н.В. Неформальні інститути в політиці. *Нова парадигма*. 2013. Вип. 118. С. 135–143. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nopa_2013_118_16.pdf (дата звернення: 10.12.2019).

38. Гриценко О.А., Золотарьова Ю.І. Неформальні інститути в контексті реалізації економічних та соціальних прав людини. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія : Філософія, філософія права, політологія, соціологія*. 2015. № 2(25). С. 224–239. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vnyua_2015_2_25.pdf (дата звернення: 10.12.2019).

39. Гриценко О.А. Неформальні інститути впливу на владу в контексті економічного аналізу. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія : Економічна теорія та право*. 2014. № 2. С. 17–25. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vnyua_etp_2014_2_4.pdf (дата звернення: 10.12.2019).

40. Pejovich S. The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development. *Journal of Markets and Morality*. 1999. No. 2. P. 164–181. URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&es

rc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiq09bQ_JTmAhXplYsKHS5aDV8QFjAAegQIAhAC&url=https%3A%2F%2Fwww.marketsandmorality.com%2Findex.php%2Fmandm%2Farticle%2Fdownload%2F624%2F614&usg=AOvVaw1T7BaqeZ9Aq1KM_X3mmGhr (дата звернення: 10.12.2019).

41. Кушнарьов І.В. Неоінституціоналізм як методологічна підвалина вивчення неформальних інститутів: приклад політичної корупції. *Політикус*. 2017. Вип. 5. С. 16–20.

References:

1. Shpykuliak O.H., Mazur H.F. (2014) Instytutsiini zasady formuvannia sotsialnoho kapitalu v mekhanizmi rozvytku silskykh terytorii [Institutional principles of social capital formation in the mechanism of rural development]. *APK economy*. No. 8, pp. 63–68.

2. Luzan Yu.Ya., Luzan O.Yu. (2016) Instytutsionalizm – naukova platforma dlia udoskonalennia derzhavnoi ahrarnoi polityky. [Institutionalism – a scientific platform for the improvement of state agrarian policy]. *APK economy*. No. 2, pp. 29–37.

3. Sokil O.H. (2017) Instytutsionalnist, yak holovna kharakterystyka staloho rozvytku. [Institutionality as the main characteristic of sustainable development]. *Young scientist*. No. 1.1 (41.1), pp. 77–82.

4. Instytutsionalizm [Institutionalism]. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Instytutsionalizm (accessed: 10 December 2019).

5. Romanyshyna A.M. (2014) Vplyv idei "staroi" istorychnoi shkoly na stanovlennia instytutsionalizmu. [The influence of the ideas of the "old" historical school on the establishment of institutionalism]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences Series*. No. 6. P. 1, pp. 35–38.

6. Hamylton U.Kh. (2007) Instytutsionalnuy podhod k ekonomycheskoy teorii. [Institutional Approach to Economic Theory]. *Economic Bulletin of Rostov State University*. No. 2, p. 5, pp. 110–117.

7. Veblen T. (1984) Teoryia prazdnoho klassa [The theory of the empty class]. *Progress*, 183 p.

8. Dubyna M.V. (2017) Teoretychna osnova instytutsionalizmu yak naukovoho napriamu ekonomichnoi nauky [Theoretical basis of institutionalism as a scientific direction of economic science]. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management*. No. 27(1), pp. 8–11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_27%281%29__4 (accessed: 10 December 2019).

9. Leonenko P.M. (2013) Instytutsionalizm ta yoho mistse v suchasnii ekonomichnii teorii (politychnii ekonomii) [Institutionalism and its place in modern economic theory]. *University Economic Bulletin. Proceedings of Pereyaslav-Khmelnitsky State Pedagogical University named after G. Skovoroda*. No. 21(1), pp. 163–171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2013_21%281%29__28 (accessed: 10 December 2019).

10. Tarasova I.I. (2015) Instytutsionalizm v metodolohii naukovoho dyskursu [Institutionalism in the methodology of scientific discourse]. *Current problems of the economy*. No. 2(164), pp. 73–78.

11. Nesynova S.V. (2014) Staryi ta novyi instytutsionalizm u doslidzhenni pravovykh instytutiv [Old and new institutionalism in the study of legal institutions]. *Actual problems of the state and law*. No. 74, pp. 35–41.

12. Hudzynskyi O.D., Sudomyr S.M., Hurenko T.O. (2018) Instytutsionalizm u rozvytku sotsialno-ekonomichnykh system: metodolohichnyi aspekt. [Institutionalism in the development of socio-economic systems: a methodological aspect]. *Problems of innovation and investment development*. No. 15, pp. 4–12.

13. Moroz O.V. (2012) Zastosuvannia naukovoho instrumentariiu instytutsionalizmu v mezhakh nauky derzhavnoho upravlinnia: teoretyko-metodolohichnyi aspekt. [Application of scientific tools of institutionalism within the science of public administration: theoretical and methodological aspect]. *Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*. No 1, pp. 42–48.

14. Levin P.B. (2010) Instytutsionalizm yak teoretychna osnova funktsionuvannia sotsialnoi infrastruktury [Institutionalism as a theoretical basis for the functioning of social infrastructure]. *Economy and the state*. No. 2, pp. 27–29.

15. Moroz O.V., Semtsov V.M., Mandziuk N.F. (2015) Metodolohichna identyfikatsiia potentsialu teorii instytutsionalizmu. [Methodological identification of the potential of the theory of institutionalism]. *Economics, finance*. No. 4, pp. 4–9.

16. Karmazina M.V., Shurbovana O.G. (2006) "Instytut" ta "instytutsiia": problema rozriznennia poniat ["Institute" and "institution": the problem of distinguishing concepts]. *Political management*. No. 4, pp. 10–19.

17. Lahodiienko V.V. (2005) Hlobalizatsiia ta sotsializatsiia svitovoi ekonomiky: neobkhidnist, shliakhy, problemy [Globalization and socialization of the world economy: necessity, ways, problems]. *Bulletin of Agrarian Science of the Black Sea*. No.4, pp. 81–87.

18. Polishchuk H.M. (2008) Katehorialne oformlennia poniattia instytut: problemy i perspektyvy instytutsionalnoi teorii [Categorical design of the concept of institute: problems and perspectives of institutional theory]. *NSU Economic Bulletin*. No. 4, pp. 12–18.

19. Siryi Ye.V. (2012) Instytutsionalni zasady doslidzhennia transformatsiinykh protsesiv v aspekti rynkovo-pidpryiemnytskoho sehmentu suchasnoho ukrainskoho suspilstva [Institutional principles of research of transformation processes in the aspect of market-business segment of modern]. Ukrainian society Actual problems of sociology, psychology, pedagogy. No. 14, pp. 39–48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apspp_2012_14_8 (accessed: 10 December 2019).

20. Stryzhak O.O. (2016) Poniattia instytutu: osnovni pidkhody do vyznachennia suti ta zmistu [The concept of the institute: basic approaches to defining the essence and content]. *Economy and the state*. No. 8, pp. 38–43.

21. Usiuk T.V. (2011) Zahalne ta osoblyve u definitsiiakh teorii instytutsionalizmu [General and particular in the definitions of the theory of institutionalism]. *Sustainable economic development*. No. 5(8), pp. 169–173.

22. Polishchuk Ye.A. (2015) Instytutsionalni aspekty u metodolohii doslidzhennia investytsiinoho rynku [Institutional aspects in the methodology of investment market research]. *An efficient economy*. No. 11, pp. 1–10.

23. Kots T. Instytut – instytutsiia [Institute – Institution]. *Information and reference system of the Institute of Ukrainian Language of NAS of Ukraine*. URL: http://kulturamovy.univ.kiev.ua/KM/pdfs/Magazine60-33.pdf (accessed: 10 December 2019).

24. Katyhrobova O.V. (2011) Sutnisna kharakterystyka poniat "instytut" ta "instytutsiia" v teorii innovatsii [Essential description of the concepts of "institute" and "institution" in the theory of innovation]. *Scientific research and their practical application. The Current State and Ways of Development* : A Collection of SWorld Scientific Papers on the Proceedings of the International Scientific and Practical Conference.URL: http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/economic-theory-and-history-311/7510-description-of-understanding-sutnsna-qnstitutq-ta-qnstitutsyaq-in-teor-nnovatsy (accessed: 10 December 2019).

25. Zhuk V.M. (2017) Neformalni instytuty selianstva u modeliuvanni reform ta ahrarnoi polityky: teoriia i praktyka [Informal peasant institutions in the modeling of reforms and agrarian policy: theory and practice]. *APK economy*. No. 9, pp. 5–18.

26. Zakon Ukrainy "Pro kooperatsiiu" (2004) [Law of Ukraine "On Cooperation"]. *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*. No. 5, pp. 35. URL: https://zakonodavstvo.com/ukrajiny-zakony/zakon-ukrajini-pro-kooperatsiyu-vidomosti-2004-787.html (accessed: 10 December 2019).

27. Zakon Ukrainy "Pro orendu zemli" (1998) [Law of Ukraine "On Land Lease"]. *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 1998. No. 46–47, pp. 280. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14 (accessed: 10 December 2019).

28. Malik M.Y., Shpykuliak O.H., Luzan O.Yu. (2013) Instytuty y instytutsii u rozvytku intehratsiinykh protsesiv v ahrarnii sferi [Institutes and institutions in the development of integration processes in the agrarian sphere]. *APK economy*. No. 4, pp. 86–93.

29. Malik M.Y., Mamchur V.A., Shpykuliak O.H. (2017) Instytutsionalne seredovyshche ta formuvannia sotsialnoi vidpovidalnosti ahrarnykh pidpryiemstv [Institutional environment and formation of social responsibility of agricultural enterprises]. *APK economy*. No. 12, pp. 5–13.

30. Malik M.Y., Shpykuliak O.H. Rozvytok ahrarnoho pidpryiemnytstva v umovakh instytutsiinykh transformatsii [Development of agrarian entrepreneurship in the conditions of institutional transformations]. *APK economy*. No. 2, pp. 5–16.

31. Rybii O.V. (2011) Neformalni politychni instytuty: sutnist, klasyfikatsiia, rezultaty diialnosti [Informal political institutions: nature, classification, results of activity]. *Political management*. No. 1, pp. 34–42.

32. Khelmke H., Levytsky S. Neformalnыe ynstytutы y sravnytelnaia polytyka: osnovnыe napravlenyia yssledovanyi [Informal Institutes and Comparative Politics: Basic Research], pp. 188–211. URL: http://intelros.ru/pdf/prognosis2_07/Helmke.pdf (accessed: 10 December 2019).

33. Buldovych P. (2017) Sutnist ta osoblyvosti neformalnykh instytutiv u politytsi [The essence and features of informal institutions in politics]. *Europian political and law discourse*, pp. 42–47. URL: https://eppd13.cz/wp-content/uploads/2017/2017-4-2/08.pdf (accessed: 10 December 2019).

34. Shevchenko T.V. (2016) Sutnisni kharakterystyky ta oznaky neformalnoi polityky [Essential characteristics and features of informal politics]. *Magisterium*. No. 64, pp. 14–19.

35. Moiseienko O.M. (2012) Rol formalnykh ta neformalnykh instytutiv ekonomichnoi vlady transformatsiinoi ekonomiky [The role of formal and informal institutions of economic power in transformational economy]. *Modern problems and ways of their solution in science, transport, production and education*. URL: https://www.sworld.com.ua/konfer29/477.pdf (accessed: 10 December 2019).

36. Varha N.I. (2017) Instytutsionalizatsiia neformalnykh ekonomichnykh praktyk tranzytyvnomu suspilstvi [Institutionalization of informal economic practices in a transitive society]. *Ukrainian society*. No. 4, pp. 59–69.

37. Liutko N.V. (2013) Neformalni instytuty v politytsi [Informal Institutes in Politics]. *A new paradigm*. No. 118, pp. 135–143. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nopa_2013_118_16.pdf (accessed: 10 December 2019).

38. Hrytsenko O.A., Zolotarova Yu.I. (2015) Neformalni instytuty v konteksti realizatsii ekonomichnykh ta sotsialnykh prav liudyny [Informal institutions in the context of realization of economic and social human rights]. *Bulletin of the National University "Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine". Series: Philosophy, Philosophy of Law, Political Science, Sociology*. No. 2(25), pp. 224–239. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vnyua_2015_2_25.pdf (accessed: 10 December 2019).

39. Hrytsenko O.A. (2014) Neformalni instytuty vplyvu na vladu v konteksti ekonomichnoho analizu [Informal institutions of influence on the power in the context of economic analysis]. *Bulletin of the National University "Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine". Series: Economic Theory and Law*. No. 2, pp. 17–25. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vnyua_etp_2014_2_4.pdf (accessed: 10 December 2019).

40. Pejovich S. (1999) The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development [The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development]. *Journal of Markets and Morality*. No. 2, pp. 164–181. URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiq09bQ_JTmAhXplYsKHS5aDV8QFjAAegQIAhAC&url=https%3A%2F%2Fwww.marketsandmorality.com%2Findex.php%2Fmandm%2Farticle%2Fdownload%2F624%2F614&usg=AOvVaw1T7BaqeZ9Aq1KM_X3mmGhr (accessed: 10 December 2019).

41. Kushnarov I.V. (2017) Neoinstytutsionalizm yak metodolohichna pidvalyna vyvchennia neformalnykh instytutiv: pryklad politychnoi koruptsii. [Neoinstitutionalism as a Methodological Basis for Studying Informal Institutions: An Example of Political Corruption]. *Politicus*. No. 5, pp. 16–20.

УДК 338.012;336.64

Левченко Я.С.,
доктор философии в области «Социальные и поведенческие науки», доцент,
доцент кафедры экономики и предпринимательства,
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Levchenko Yaroslava,
PhD in "Social and behavioral sciences", Associate Professor,
Associate professor of the Department of Economics and Entrepreneurship,
Kharkiv National Automobile and Highway University

ОПРЕДЕЛЕНИЕ «КРИТИЧЕСКИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ» ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОСТОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ

Левченко Я.С. Определение «критических составляющих» финансового обеспечения мостостроения Украины. В статье определены основные условия стимулирования инвестиций, а именно: снижение уровня государственного регулирования бизнеса; завершение судебной реформы; усовершенствование законодательной базы прав и собственности; преодоление бюрократии и коррупции; способствование развитию рынков капитала; уменьшение налогового бремени; обеспечение стабильности политической среды; повышение инвестиционной деятельности государства; обеспечение качества образования населения. Проведен анализ выполнения условий стимулирования инвестиций в рамках имеющейся Программы развития инвестиционной деятельности Украины. На основании анализа выявлены «критические составляющие» финансового обеспечения мостостроения Украины, а именно повышение уровня инвестиционной привлекательности посредством обеспечения качества образования и развития в направлении государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, финансовое обеспечение, мостостроение, государственно-частное партнерство.

Левченко Я.С. Визначення «критичних складників» фінансового забезпечення мостобудування України. У статті визначено основні умови стимулювання інвестицій, а саме: зниження рівня державного регулювання бізнесу; завершення судової реформи; удосконалення законодавчої бази прав і власності; подолання бюрократії та корупції; сприяння розвитку ринків капіталу; зменшення податкового тягаря; забезпечення стабільності політичного середовища; підвищення інвестиційної діяльності держави; забезпечення якості освіти населення. Проведено аналіз виконання умов стимулювання інвестицій у рамках наявної Програми розвитку інвестиційної діяльності України. На підставі аналізу виявлено «критичні складники» фінансового забезпечення мостобудування України, а саме підвищення рівня інвестиційної привабливості за допомогою забезпечення якості освіти та розвитку в напрямі державно-приватного партнерства.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, фінансове забезпечення, мостобудування, державно-приватне партнерство.

Levchenko Yaroslava. «Critical components» identification of financial ensuring of Ukraine's bridges building. Over the past decades, the development of the Ukrainian economy has been in rather difficult conditions because there is a budget financial deficit. Therefore, scientific discussions on the development of an action plan to restore and stabilize the situation continue for a rather long period of time and do not lose their relevance today. Within of the Eastern Partnership Transport Panel, the main goal of which is to help improve transport links between the EU and its neighbors. However, the road sector is not sufficiently developed. This is the main obstacle to the development of economic activity of Ukraine in the direction of sustainable growth. But promising international investors do not want to finance the Ukrainian economy. Existing capital providers are constantly faced with difficulties associated with opaque, controversial, and overly intrusive regulation. According to observations, the low level of investments flows is due to the unfavorable investment climate in legal, economic and infrastructural aspects. Therefore, the purpose of the study is to determine the "critical components" of financial ensuring for the bridge building of Ukraine as part of investment activities. The article defines the basic conditions for stimulating investments, as: reducing the level of business state regulation; completion of judicial reform; improvement of the legislative framework of rights and property; overcoming bureaucracy and corruption; contributing to the development of capital markets; tax burden reduction; ensuring the political environment stability; increasing the investment activity of the state; ensuring the education quality of the population. An analysis of the fulfillment of the conditions for stimulating investments in the framework of the existing Program of Investment Activities Development of Ukraine was conducted. Based on the analysis, "critical components" of financial support for Ukraine's bridge building were identified, as, increasing the level of investment attractiveness by ensuring the quality of education and development of public-private partnership.

Key words: investment activity, investment attractiveness, financial ensuring, bridges building, public-private partnership.

Постановка проблемы. В течение последних десятилетий развитие украинской экономики находится в достаточно сложных условиях. Поэтому научные дискуссии по разработке плана действий по восстановлению и стабилизации ситуации продолжаются достаточно длительный период времени и не теряют свою актуальность и сегодня. Транспорт и его инфраструктура (в частности дорожная) – важный фактор, определяющий развитие и безопасность каждой страны. В рамках Транспортной панели Восточного партнерства, основной ее целью является содействие в улучшении транспортного сообщения между ЕС и его ближайшими соседями. Однако отрасль дорожного хозяйства недостаточно развита. Это является основным препятствием на пути развития экономической активности Украины в направлении устойчивого роста. Поэтому исследования текущего состояния и проблемы финансового обеспечения инфраструктуры дорожного хозяйства Украины в целом и мостостроения в частности является важной задачей научной дискуссии. Незамедлительность решения поднятой проблемы актуализируется также катастрофической ситуацией: более 9,6 тыс. мостов по техническим параметрам не соответствуют требованиям современных норм и фактической нагрузке, а 86 мостов находятся в аварийном состоянии [1; 2].

Анализ последних исследований и публикаций. Некоторые рекомендации, относительно финансового обеспечения в контексте инвестиционной деятельности рассмотрены в научных трудах таких исследователей, как: С.И. Бик, А.. Радзиевский, Л.П. Боднар, Л.Г. Панибратец, С.С. Завгородный, О.П. Чурсин, А.Я. Быстряков, Е.С. Былым, К.В. Васьковская, Ю.П. Васьковский, О.И. Децик, В.Б. Прокопишак, А.А. Власова, К.О. Гужва, Я.С. Левченко, Т.А. Калита, А.Ф. Синякова и др. [1–11].

Поскольку Украина не имеет достаточных средств для решения проблемы финансового обеспечения мостостроения, автор исследования уверена, что нерешенной составляющей является проблема финансового обеспечения мостостроения в контексте активизации инвестиционной деятельности путем влияния на ее «критические составляющие».

Формулировка цели и задач исследования. Целью исследования является определение «критических составляющих» финансового обеспечения мостостроения Украины в рамках инвестиционной деятельности. Для достижения обозначенной цели поставлены следующие **задачи**: 1) определить основные составляющие стимулирования инвестиций; 2) определить степень выполнения составляющих стимулирования инвестиций в рамках имеющейся Программы развития инвестиционной деятельности Украины.

Изложение основного материала. Перспективные международные инвесторы не хотят финансировать украинскую экономику, тогда как существующие поставщики капитала постоянно сталкиваются с трудностями, связанными с непрозрачным, противоречивым и чрезмерно навязчивым регулированием, а в некоторых случаях и отсутствием регуляторного контроля вообще [12].

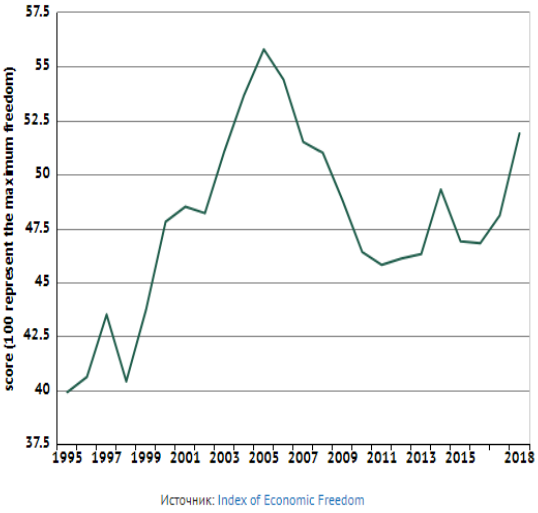
Согласно наблюдениям, низкий уровень инвестиций обусловлен неблагоприятным инвестиционным климатом в юридических, экономических и инфраструктурных аспектах. Следует также отметить, что вышеупомянутые препятствия определяются как значительные проблемы, и они оказались наиболее значительными для ТНК, которые были определены как стратегические инвесторы для Украины [13]. Принимая во внимание эти препятствия, те же специалисты Flemings / SARS разработали перечень мероприятий, для стимулирования иностранных инвесторов [13]. Согласно опросу иностранных инвесторов, касающиеся низкого уровня прямых иностранных инвестиций, можно сделать вывод, что среди стран Центральной и Восточной Европы Украина, имеет один из самых низких показателей сбора средств [14].

Чтобы стимулировать инвестиции, уже в течение долгого периода времени научное сообщество считает необходимым: 1) снизить уровень государственного регулирования бизнеса; 2) завершить судебную реформу; 3) усовершенствовать законодательную и нормативную базу прав и собственности; 4) преодолеть бюрократию и коррупцию; 5) способствовать развитию рынков капитала; 6) уменьшить налоговое бремя; 7) обеспечить стабильность политической среды; 8) активизировать деятельность по повышению инвестиционной деятельности государства; 9) обеспечить качество образования населения [13].

Во-первых, уровень государственного регулирования бизнеса можно оценить по месту, занятого Украины в рейтинге экономической свободы (162 место из 179 возможных мест) в 2014 году, в частности, с точки зрения показателя индекса экономической свободы – «государственное вмешательство в экономику». По состоянию на 2019 год Украина поднялась в рейтинге на 3 пункта и среди 162 стран и территорий, которые вошли в отчет "Экономическая свобода в мире – 2019", заняла 135 место [14]. Несмотря на некоторые улучшения, Украине не удается покинуть "клуб" экономически несвободных стран. Следовательно, данный пункт в рамках Программы развития инвестиционной деятельности не решается.

Во-вторых, в 2015 году под давлением внешних и внутренних факторов, Украина наконец начала Великую судебную реформу (по сравнению с так называемой Малой судебной реформой 2001–2002 гг.). Во время реформы проблема «давления» на судей также оказалась нерешенной, просто теперь давление происходит более реформированным образом. Процедура отбора судей оказалась такой сложной, что в судах сейчас самый настоящий кадровый голод за все время независимости Украины. Согласно реформе, в 2019 году должна была заработать Единственная судебная информационно-телекоммуникационная система. Один из ее элементов – Электронный суд – сегодня тестируется в отдельных судах. В результате имеем тот факт, что сейчас Верховный Суд Украины де-факто уже не существует, но по документам он все еще есть [15]. Ситуация свидетельствует о выполнении этого пункта Программы частично, что является лучше чем ничего.

В-третьих, эффективность законодательной и нормативной базы в отношении прав собственности может быть определена на основе места, занятого Украины в 2018 году в рейтинге экономической свободы. Хотя Украина и улучшила свои позиции по сравнению с предыдущим годом, однако до уровня максимальной свободы еще далеко (рис. 1).



ДАТА	ЗНАЧЕНИЕ	ИЗМЕНЕНИЕ, %
2018	51,90	7,90%
2017	48,10	2,78%
2016	46,80	-0,21%
2015	46,90	-4,87%
2014	49,30	6,48%
2013	46,30	0,43%
2012	46,10	0,66%
2011	45,80	-1,29%
2010	46,40	-4,92%
2009	48,80	-4,31%
2008	51,00	-0,97%

Рис. 1. Динамика показателя экономической свободы Украины

Ресурс доступа: https://knoema.ru/atlas/Украина/Индекс-экономической-свободы

Что касается следующего показателя эффективности законодательной и нормативной базы, то Украина за год улучшила свою позицию в рейтинге легкости ведения бизнеса на 4 позиции, поднявшись с 80 на 76 место среди 190 стран-участниц рейтинга.

Таким образом, по совершенствованию законодательной и нормативной базы права собственности Программа также выполнена частично.

В-четвертых, Украина несколько улучшила свои показатели в 2018 году по показателю Индекс восприятия коррупции. Ее результат – 32 балла и 120 место среди 180 стран. Таким образом, Украина получила еще 2 балла и поднялась на 10 мест (результат за 2017 – 30 баллов, 130 место).

По мнению автора, это дает основания считать выполнение этого пункта Программы частично выполненным с точки зрения преодоления бюрократии и коррупции.

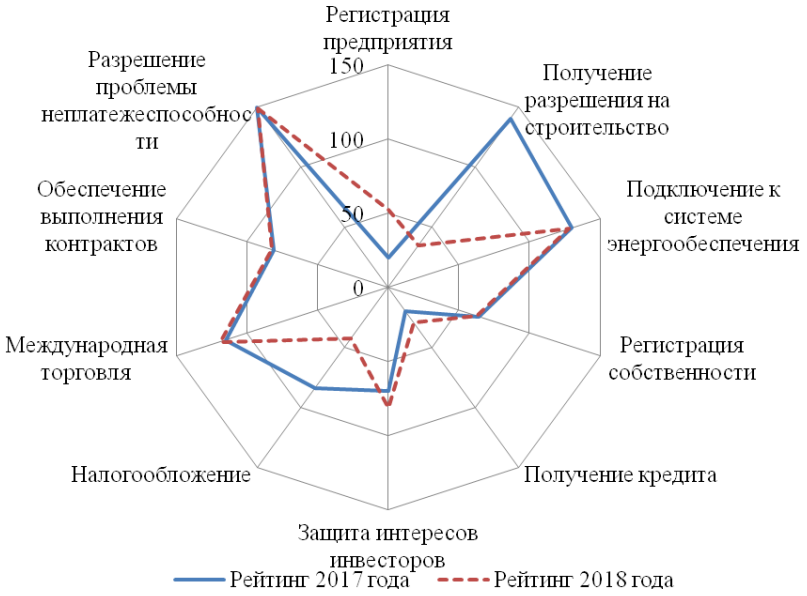


Рис. 2. Изменение позиций Украины по основным компонентам рейтинга легкости ведения бизнеса

Ресурс доступа: http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu

В-пятых. Еще в ноябре 2007 года была утверждена Концепция Государственной целевой экономической программы по модернизации рынков капитала в Украине. Ее целью было обеспечение конкурентоспособности путем правовой, институциональной и технологической реформы. По результатам индекса общая ситуация на рынке ценных бумаг динамики отечественных и мировых фондовых индексов рынка капитала следующая: за 2017 индекс Украинской биржи вырос на 71,27%, что является одним из лидеров темпа мирового роста. Однако наибольший объем торгов по финансовым инструментам на организованных торгах в течение 2017 года зафиксировано с государственными облигациями Украины – 189540 млн. грн (92,1% от общего объема биржевых контрактов на организаторах торговли в 2017 году). Что касается этого пункта Программы, то можно сказать, что есть положительные результаты. А это уже не мало.

В-шестых, в 2017 году президент Украины подписал закон, направленный на повышение Украины в рейтинге Doing Business. По состоянию на 2018 год Украина заняла 76-е место среди 190 стран и разместилась между Бутаном и Кыргызстаном. Не очень хорошая тенденция, учитывая, что в 2017 году такого же рейтинга, Украина занимала 71 место [16].

Достаточно существенный сдвиг. Хотя и зафиксировано ухудшение показателя в 2018 году, однако по прогнозам экспертов ситуация стабилизируется с приходом новой власти в 2020–2021 годах.

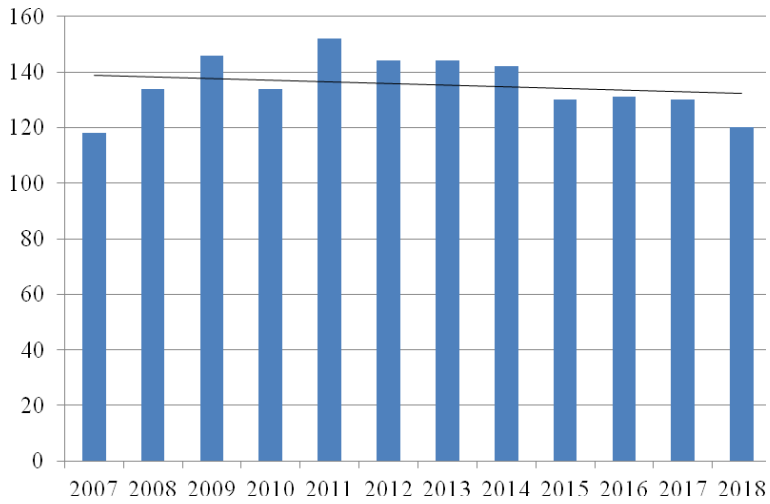


Рис. 3. Динамика индекса восприятия коррупции в Украине

Ресурс доступа: https://knoema.ru/atlas/Украина/topics/Мировые-рейтинги/Мировые-рейтинги/Рейтинг-восприятия-уровня-коррупции

Семь: уровень стабильности политической среды можно оценить на основании значения индекса несостоятельности стран, который рассчитывался экспертами.

За период 2014–2018 гг. этот показатель уменьшился в 1,5 раза по состоянию на 2015 год. За последние 3 года этот показатель подлежал небольшим колебаниям. Однако эти колебания не меняют общий статус Украины, как страны с опасным уровнем рисков, включая политические, позволяет оценить ситуацию по стабилизации политической среды в рамках Программы как неудовлетворительную. Однако эксперты говорят о стабилизации показателей в 2020–2021 годах, связывая это со сменой власти в 2019 году и внедрением реформ, которые сопровождаются.

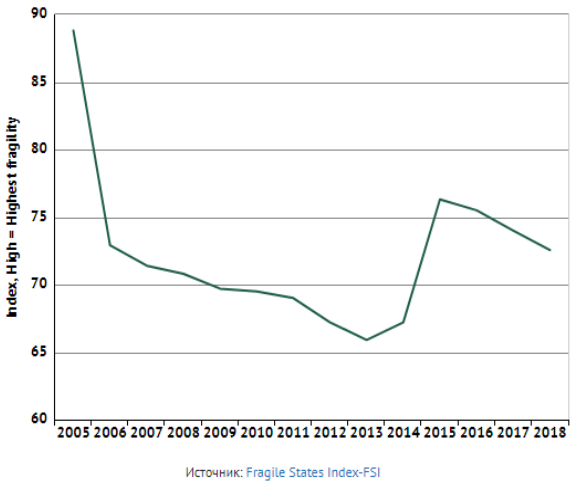
Восемь: Еще в 2002 году Кабинет Министров Украины утвердил программу "Инвестиционный имидж Украины", направленную на улучшение инвестиционной привлекательности государства.

По результатам подсчетов, показатель индекса инвестиционной привлекательности Украины, по состоянию на 2019, снизился до уровня 2016 года, составив 2,85 баллов из 5 возможных и оказавшись в отрицательной плоскости.

По мнению большинства инвесторов, значительные изменения инвестиционный климат так и не получил. К «старым» проблем, среди которых неэффективная борьба с коррупцией и недоверие к судебной системе, добавились предостережения связанные с введением военного положения. И, несмотря на это, 42% считают, что Украина все-таки является выгодным рынком для инвестирования.

Также одним из показателей, характеризующих развитие инвестиционной деятельности, является реализация проектов в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). То есть по состоянию на 01.07.2019 на основе ГЧП зафиксировано 186 договоров, из которых реализуется только 52 договора (35 – договоров концессии, 15 – договоров о совместной деятельности, 2 – другие договора), 134 договора не реализуется вообще (4 договора – закончено срок действия, 17 договоров – расторгнуты, 113 договоров - не выполняется). По этому показателю ситуация катастрофическая.

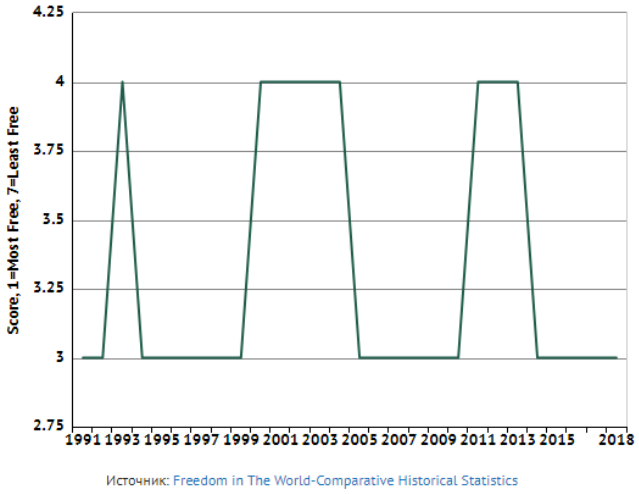
Девять: Обеспечение качества высшего образования является требованием современности, ключевым принципом Болонской декларации и неоспоримым приоритетом для академического сообщества и государственной образовательной политики стран Европы и других развитых стран мира. К сожалению, Украина не является лидером в сфере обеспечения качества высшего образования. В стране наблюдаются про-



ДАТА	ЗНАЧЕНИЕ	ИЗМЕНЕНИЕ, %
2018	72,56	-1,94%
2017	74,00	-1,99%
2016	75,50	-1,05%
2015	76,30	13,54%
2014	67,20	1,97%
2013	65,90	-1,93%
2012	67,20	-2,61%
2011	69,00	-0,72%
2010	69,50	-0,29%
2009	69,70	-1,55%
2008	70,80	-0,84%
2007	71,40	

Рис. 4. Динамика позиций Украины в международном рейтинге Doing Business

Ресурс доступа: https://knoema.ru/atlas/Украина/topics/Мировые-рейтинги/Мировые-рейтинги/Fragile-states-index



ДАТА	ЗНАЧЕНИЕ	ИЗМЕНЕНИЕ, %
2018	3,0	0,00%
2017	3,0	0,00%
2016	3,0	0,00%
2015	3,0	0,00%
2014	3,0	-25,00%
2013	4,0	0,00%
2012	4,0	0,00%
2011	4,0	33,33%
2010	3,0	0,00%
2009	3,0	0,00%
2008	3,0	0,00%
2007	3,0	

Рис. 5. Динамика значения индекса несостоятельности Украины среди стран

Режим доступа: https://knoema.ru/atlas/Украина/topics/Мировые-рейтинги/Мировые-рейтинги

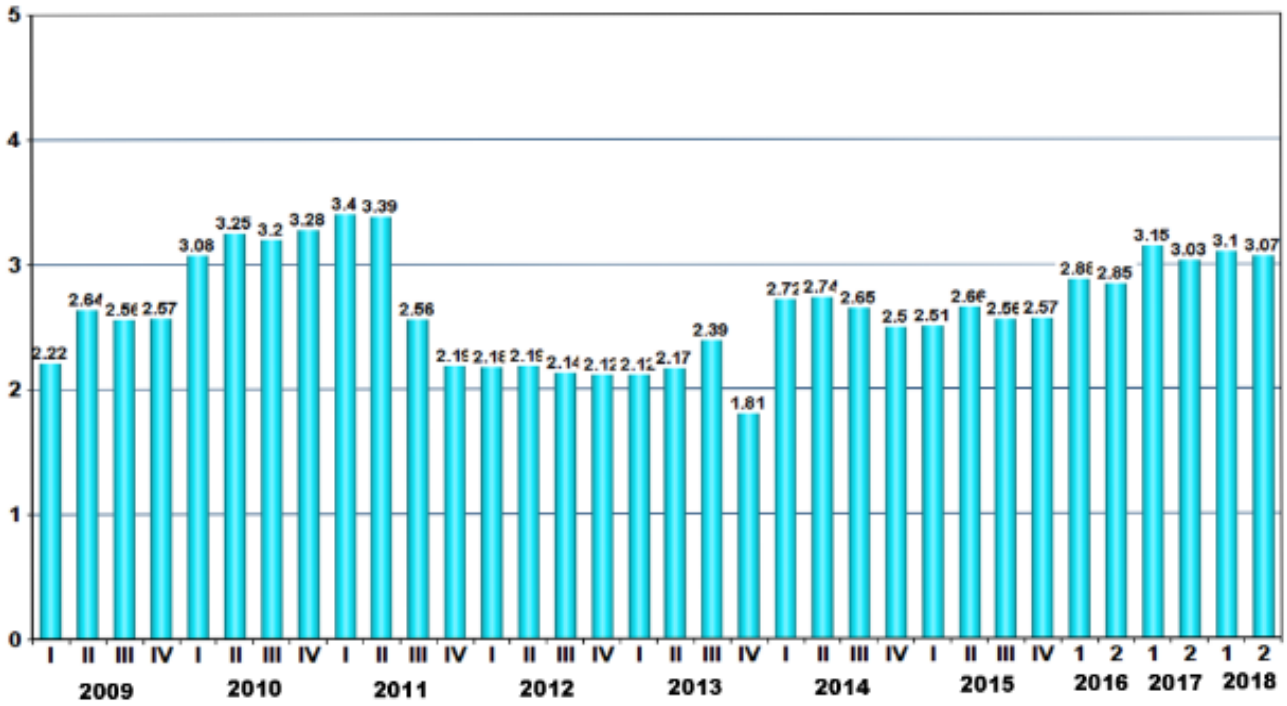


Рис. 6. Индекс инвестиционной привлекательности Украины в мировом сообществе

Ресурс доступа: https://finpost.com.ua/news/11364

цессы деградации отдельных высших учебных заведений, проявления академической недобросовестности, предоставление некачественных образовательных услуг, отсутствие взаимодействия и доверия между стейкхолдерами [17]. Движущей силой обеспечения качества высшего образования должно стать Национальное агентство по обеспечению качества высшего образования (НАЗЯВО), которое является независимым, постоянно действующим, коллегиальным органом и создание которого предусмотрено Законом Украины "О высшем образовании" 2014 года.

Первый состав НАЗЯВО был избран в 2015 году, однако по целому ряду причин он так и не начал свою работу. В конце февраля 2019 года Национальное агентство официально начало свою деятельность. Сегодня НАЗЯВО приобретает способность реализовывать государственную политику в сфере высшего образования, противостоять современным вызовам и стать катализатором изменений в высшем образовании Украины с целью формирования культуры ее качества. По данному критерию теоретически все выглядит хорошо, а фактических сдвигов в лучшую сторону пока нет.

Таблица 1

Обобщение текущих мер стимулирования инвестиций в Украину

№	Мероприятия	Уровень выполнения*
1	Снижение уровня государственного регулирования бизнеса	1
2	Завершение судовой реформы	1
3	Усовершенствование законодательной и нормативной базы прав собственности	1
4	Преодоление бюрократии и коррупции	1
5	Способствование развитию рынков капитала	1
6	Снижение налогового давления	1
7	Обеспечение стабильности политической среды	1
8	Активизация деятельности по улучшению инвестиционной деятельности государства	0
9	Обеспечение качественного образования населения	0

*– критериями оценки являются: 0 – не выполнено, 1 – выполнено частично, 2 – выполнено полностью.

Источник: разработано автором на основании проведенного исследования

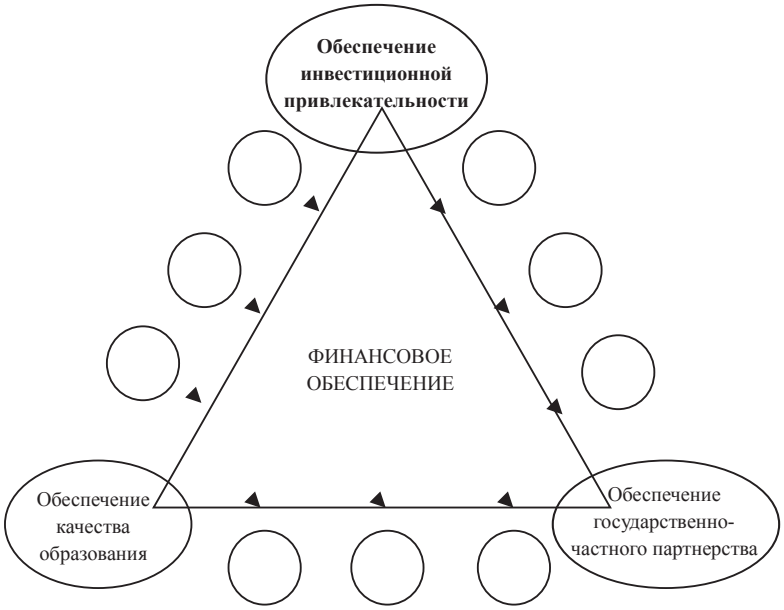


Рис. 7. Критические составляющие финансового обеспечения мостостроения Украины

Источник: построено автором

В табл. 1 подведен итог выполнения пунктов Программы развития инвестиционной деятельности Украины.

Проведенный анализ выполнения Программы обнаружил существенные проблемы по показателям инвестиционной деятельности, а именно: по показателю выполнения проектов в рамках ГЧП и обеспечению качества образования, что является составными частями инвестиционной привлекательности (рис. 7).

Сейчас очевидно, что для достижения успеха в направлении стимулирования интереса локального или иностранного инвестора, украинское законодательство должно предусмотреть прозрачные, эффективные и равные правила и процедуры для всех участников инвестиционного процесса. В первую очередь они должны быть понятны. Такое совершенствование покажет заинтересованность Украины в привлечении и развитии инвестиционных проектов и позиционирует Украину как стратегического и надежного партнера.

Выводы.

1. Был определен перечень стимулирующих потенциального инвестора факторов, на основании которого стало возможно проведение детального анализа и обнаружения «слабых сторон» инвестиционной деятельности.

2. Установлено, что для привлечения потенциального инвестора в Украину в целом и в мостостроительную отрасль в частности необходимо уделить внимание повышению уровня инвестиционной привлекательности посредством обеспечения качества образования и развития в направлении государственно-частного партнерства.

Полученные результаты дают основу для разработки методических и практических рекомендаций для дальнейшего решения поднятой проблемы – финансового обеспечения мостостроения Украины.

Список использованных источников:

1. Левченко Я.С. На шляху до євроінтеграції. Як і кому інвестувати в будівництво і реконструкцію мостів України? *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 6(23). С. 152–157.

2. Левченко Я.С. Мостобудування в Україні: значення державно-приватного партнерства для його розвитку. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету.* 2019. № 2(23). С. 118–129.

3. Бик С.И., Радзиевский А.С. Концессии, изменившие мир. М., 2014. 224 с.

4. Боднар Л.П. Програмний комплекс АЕСУМ. Сучасний стан та концепція подальшого розвитку. *Дороги і мости* : зб. наук. пр. К. : ДерждорНДІ, 2010. 12. С. 31–39.

5. Боднар Л.П., Панібратець Л.Г., Завгородній С.С., Чурсін О.П. Сучасний інструмент управління мостами. *Дорожня галузь України*. 2016. № 4. С. 46–51.

6. Быстряков А.Я., Былым Е.С. Строительство автомобильных дорог как ключевая сфера государственно-частного партнерства в инвестиционном комплексе России. *Вестник РУДН, серия Экономика.* 2014. № 1. С. 53–59.

7. Васьківська К.В., Васьківський Ю.П., Децик О.І., Прокопишак В.Б. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва: регіональний аспект. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2018/6.pdf (дата обращения 07.12.2019).
8. Власова А.А. Реализация национальных проектов на основе моделей государственно-частного партнерства в России : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.05. СПб., 2008. 17 с.
9. Гужва К.О., Левченко Я.С. Розвиток транспортної галузі Польщі та України: спільне та відмінне. *Проблеми розвитку економіки підприємства: погляд молоді* : матеріали X Міжнародної студентської наукової конференції. Харків, 2017. С. 187–189.
10. Калита Т. А. Теоретичні та практичні аспекти зарубіжного досвіду фінансування інвестицій у системі партнерських відносин держави і бізнесу та імплементація його в Україні. *Бізнес Інформ*. 2017. № 9. С. 29–34.
11. Синякова А. Ф. Концессионные соглашения: привлечение в регион инвестиций с помощью государственно-частного партнерства. *Регион. экономика : теория и практика*. 2007. № 10(49). С. 59.
12. Инвестиционный интерес к Украине сдерживается неблагоприятным бизнес-климатом. URL: http://interfax.com.ua/news/economic/375653.html (дата обращения: 07.12.2019).
13. Дмитрієв І.А., Левченко Я.С. Оцінка і забезпечення інвестиційної привабливості підприємства в контексті регіонального розвитку (на прикладі підприємств автомобільного транспорту) : монографія. Х. : ФОП Бровін О.В., 2018. 268 с.
14. Основні економічні показники: Інвестиційна діялність. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. URL: http://www.in.gov.ua/index.php?get=225&id=1962 (дата обращения: 01.12.2019).
15. Вовк О. Результати судової реформи. URL: https://radako.com.ua/news/rezultati-sudovoyi-reformi-diyavol-zavzhdi-hovaietsya-v-detalyah (дата обращения: 01.12.2019).
16. Subnational Doing Business data. URL: https://www.doingbusiness.org/en/rankings (дата обращения: 07.12.2019).
17. Місія та стратегія Агентства. *Національне агентство*. URL: https://naqa.gov.ua/місія-та-стратегія-агентства/ (дата обращения: 07.12.2019).

References:

1. Levchenko Y.S. (2019) Na shlyahu do yevrointegraciyi. Yak i komu investuvati v budivnictvo i rekonstrukciyu mostiv Ukrayini? [On the way to european integration. How and who can invest in construction and reconstruction of Ukrainian bridges?]. *Shidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya*, vol. 23, no. 6, pp. 152–157. (in Ukrainian)
2. Levchenko Y.S. (2019) Mostobuduvannia v Ukraini: znachennia derzhavno-pryvatnoho partnerstva dlia yoho rozvytku [Bridge building in Ukraine: the importance of public-private partnership for its]. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryiemnytstva*, vol. 23, no. 2, pp. 118–129. (in Ukrainian)
3. Bik S.I., Radzievskij A.S. (2014) *Koncessii, izmenivshie mir* [Concessions that changed the world]. Moscow. (in Russian)
4. Bodnar L.P. (2010) Prohramnyi kompleks AESUM. Suchasnyi stan ta kontseptsiia podalshoho rozvytku [AESUM Software Complex. The current state and concept of further development]. *Dorohy i mosty,* no. 12, pp. 31–39. (in Ukrainian)
5. Bodnar L.P., Panibratets L.H., Zavhorodnii S.S., Chursin O.P. Suchasnyi instrument upravlinnia mostamy [A modern tool for managing bridges]. *Dorozhnia haluz Ukrainy*, no. 4, pp. 46–51. (in Ukrainian)
6. Bystryakov A.Ya., Bylym E.S. (2014) Stroitel'stvo avtomobil'nyh dorog kak klyuchevaya sfera goudarstvenno-chastnogo partnerstva v investicionnom komplekse Rossii [Construction of roads as a key area of public-private partnership in the investment complex of Russia]. *Vestnik RUDN, seriya Ekonomika,* no. 1, pp. 53–59. (in Russian)
7. Vaskivska K.V., Vaskivskyi Yu.P., Detsyk O.I., Prokopyshak V.B. (2018) Finansove zabezpechennia investytsiinoi diialnosti subiektiv pidpryiemnytstva: rehionalnyi aspekt [Financial support of investment activity of business entities: regional aspect] (electronic journal). Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2018/6.pdf (accessed 07.12.2019).
8. Vlasova A.A. (2008) *Realizaciya nacional'nyh proektov na osnove modelej gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii* [Implementation of national projects based on public-private partnership models in Russia] (PhD Thesis), St. Petersburg: St. Petersburg State University of Economics and Finance.
9. Huzhva K.O., Levchenko Ya.S. (2017) Rozvytok transportnoi haluzi Polshchi ta Ukrainy: spilne ta vidminne [Development of the transport industry in Poland and Ukraine: common and diferent]. Proceedings of the *Problemy rozvytku ekonomiky pidpryiemstva: pohliad molodi: materialy X Mizhnarodnoi studentskoi naukovoi konferentsii (Ukraine, Kharkiv*). Kharkiv, pp. 187–189. (in Ukrainian)
10. Kalyta T.A. (2017) Teoretychni ta praktychni aspekty zarubizhnoho dosvidu finansuvannia investytsii u systemi partnerskykh vidnosyn derzhavy i biznesu ta implementatsiia yoho v Ukraini [Theoretical and practical aspects of foreign experience of financing investments in the system of partnership relations between the state and business and its implementation in Ukraine]. *Biznes Inform,* no. 9, pp. 29–34. (in Ukrainian)
11. Sinyakova A.F. (2007) Koncessionnye soglasheniya: privlechenie v region investicij s pomoshch'yu gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Concession agreements: attracting investments to the region through public-private partnerships]. *Region. ekonomika: teoriya i praktika,* vol. 49, no. 10, p. 59. (in Russian)
12. Investicionnyj interes k Ukraine sderzhivaetsya neblagopriyatnym biznes-klimatom [Investment interest in Ukraine is hampered by an unfavorable business climate]. Available at: http://interfax.com.ua/news/economic/375653.html (accessed 07.12.2019).
13. Dmytriiev I.A., Levchenko Ya.S. (2018) *Otsinka i zabezpechennia investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstva v konteksti rehionalnoho rozvytku (na prykladi pidpryiemstv avtomobilnoho transportu)* [Assessment and ensuring of enterprise investment attractiveness in the context of regional development (on example of motor transport enterprises)] (monograph). Kharkiv: FOP Brovin O.V., 268 p. (in Ukrainian)
14. Osnovni ekonomichni pokaznyky: Investytsiina diialnist [Basic economic indicators: Investment activity] *Derzhavne ahentstvo z investytsii ta upravlinnia natsionalnymy proektamy Ukrainy* [State Agency for Investments and Management of National Projects of Ukraine]. Available at: http://www.in.gov.ua/index.php?get=225&id=1962 (accessed 01.12.2019).
15. Vovk O. Rezultaty sudovoi reformy [The results of judicial reform]. Available at: https://radako.com.ua/news/rezultati-sudovoyi-reformi-diyavol-zavzhdi-hovaietsya-v-detalyah (accessed 01.12.2019).
16. Subnational Doing Business data. Available at: https://www.doingbusiness.org/en/rankings (accessed 07.12.2019).
17. Misiia ta stratehiia Ahentstva [Agency's mission and strategy]. *Natsionalne ahentstvo* [National Agency]. Available at: https://naqa.gov.ua/місія-та-стратегія-агентства/ (accessed 07.12.2019).

УДК 338.46

Лойко Д.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Чернігівський національний технологічний університет
ORCID: 0000-0002-2443-2719

Loiko Daria,
Ph.D. in Economics, associate professor,
Doctorate in the Department of Theoretical and Applied Economics
Chernihiv National Technological University,
ORCID: 0000-0002-2443-2719

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ В УКРАЇНІ: ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ У ПОВЕДІНЦІ СПОЖИВАЧІВ

Лойко Д.М. Аналіз динаміки споживчого попиту в Україні: інноваційні зміни у поведінці споживачів. У статті висвітлено результати проведеного аналізу споживчого попиту на товари та послуги в Україні за 2014–2018 рр. Споживчий сектор економіки є вагомим під час формування ВВП України, його питома вага у 2018 р. склала 45,31%. Обсяг роздрібної торгівлі за 2014–2018 рр. зріс на 2,77%. Питома вага обігу роздрібної торгівлі в обсягу ВВП України у 2018 р. склала 26,09% і за період 2014–2018 рр. зменшилась на 54,18%. Частка продажу товарів, вироблених в Україні у 2018 р., склала 42,0%, а за останні 5 років зменшилась на 13,40%. Номінальна середня заробітна плата одного працівника зросла за 2014–2018 рр. у 2,55 рази. Реальна заробітна плата працівників зросла у 2018 р. на 12,5%. Рівень споживчої інфляції у 2018 р. дорівнював 9,8%. Індекс споживчих цін зростав більш динамічними темпами, ніж індекс обігу роздрібної торгівлі, що не є позитивною тенденцією. Виявлено зміни у характері споживання та поведінці споживачів. У сучасному світі споживацькі пріоритети перемістилися зі світу дорогих речей, які підкреслювали статус їх володарів, до світу різних послуг, які підвищують рівень життя та продовжують термін життя людини.

Ключові слова: Україна, національна економіка, споживчий попит, товари, послуги, динаміка, домогосподарства, перспективи розвитку.

Лойко Д.Н. Анализ динамики потребительского спроса в Украине: инновационные изменения в поведении потребителей. В статье освещены результаты проведенного анализа потребительского спроса на товары и услуги в Украине за 2014–2018 гг. Потребительский сектор экономики является весомым при формировании ВВП Украины, его удельный вес в 2018 г. составил 45,31%. Объем розничной торговли за 2014–2018 гг. вырос на 2,77%. Удельный вес оборота розничной торговли в объеме ВВП Украины в 2018 г. составил 26,09% и за 2014–2018 гг. уменьшился на 54,18%. Доля продажи товаров, произведенных на Украине в 2018 г., составила 42,0%, а за последние 5 лет уменьшилась на 13,40%. Номинальная средняя заработная плата одного работника выросла за 2014–2018 гг. в 2,55 раза. Реальная заработная плата работников выросла в 2018 г. на 12,5%. Уровень потребительской инфляции в 2018 г. равнялся 9,8%. Индекс потребительских цен рос более динамичными темпами, чем индекс оборота розничной торговли, что не является положительной тенденцией. Выявлены изменения в характере потребления и поведении потребителей. В современном мире потребительские приоритеты переместились с мира дорогих вещей, которые подчеркивали статус их обладателей, к миру различных услуг, которые повышают уровень жизни и продлевают срок жизни человека.

Ключевые слова: Украина, национальная экономика, потребительский спрос, товары, услуги, динамика, домохозяйства, перспективы развития.

Loiko Daria. Analysis of the dynamics of consumer demand in Ukraine: innovative changes in consumer behavior. The article highlights the results of the conducted analysis of consumer demand for goods and services in Ukraine for 2014–2018. Retail sales increased by 2.77% over the 2014–2018. The share of retail turnover in the GDP of Ukraine in 2018 amounted to 26.09% and in 2014–2018 decreased by 54.18%. The share of sales of goods manufactured in Ukraine in 2018 amounted to 42.0% and decreased by 13.40% over the last 5 years. The nominal average wage per employee increased by 2.55 times over the 2014–2018. The real wage of workers has increased by 12.5% in 2018. Consumer inflation in 2018 was 9.8%. The consumer price index was growing at a more dynamic pace than the retail turnover index, which is not a positive trend. Changes in consumption patterns and consumer behavior have been identified. In today's world, consumer priorities have shifted from a world of expensive things that emphasized the status of their ruler to a world of different services that enhance living standards and extend human

life. Over the 2014–2019 total household resources of Ukraine increased by 2.17 times and expenditures by 2.05 times. Consumer aggregate household expenditures in Ukraine increased by 4.80% over the same time period and reached 96.0% of total expenditures in 2018. Foodstuffs (47.7% in 2018) and Non-food goods and services (40.9% in 2018) account for a significant proportion of consumer spending on households in Ukraine. These spending items are at the basic level of consumption of Ukrainian families, accounting for 88.6% in 2018. The rate of increase in total consumer spending means that households reduce their savings. A comparative analysis of the costs of Czech households over the same period was carried out. For the 2014–2018, Czech households spent more money on various goods and services, recreation and culture, restaurants and hotels, transport, communication. However, in the same period, households in Ukraine spent more money on basic needs of their families: food, housing, water, gas, electricity, health care. Thus, it is concluded that the standard of living of Czech households is higher than that of Ukrainian households.

Key words: Ukraine, national economy, consumer demand, goods, services, dynamics, households, development prospects.

Постановка проблеми. Споживчий сектор економіки України є складним та характеризується різноманітним складом потреб, які він задовольняє. До споживчого попиту населення країни можна віднести як матеріальну його забезпеченість різними продовольчими та непродовольчими товарами, так і нематеріальну забезпеченість різними видами послуг, зокрема медичними, освітніми, соціокультурними, правовими, консультативними, фінансовими. Вчені констатують зростаючі обсяги споживання товарів та послуг по всьому світі, проте в різних країнах темпи обсягів споживання різні. Зростаючий ринок споживчих товарів і послуг диктує багато інновацій, які є рушієм економічного розвитку країн. Проте під дією різних чинників, таких як глобалізація або сучасний розвиток циркулярної економіки, виникають інновації у споживчому попиту, що потребує проведення досліджень та змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження закордонних та вітчизняних учених, зокрема роботи Т. Вейблена, А.С. Скрильника, Я.П. Мотієнко, Т.В. Мирошніченко, Н.Г. Фатюхи, К.Д. Райної, А.В. Леся, А.В. Ращенко, В.О. Смаглія, Ю.Є. Приданникової, О.В. Пустовойт, присвячені різним питанням споживчого попиту, його зміні під впливом різних чинників, споживчого ринку товарів та послуг, відповідальному споживанню [1–5]. З огляду на доробок авторів виникає необхідність поглиблення дослідження змін у ринку споживання та споживчого попиту під впливом різних чинників.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз динаміки споживчого ринку України за 2014–2018 рр. та інноваційних змін у поведінці споживачів у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. За Глобальним індексом конкурентоспроможності Україна піднялась у 2018 р. на 83 місце, додавши 6 пунктів до результату попереднього року. За складовою «Ринок товарів» Україна мала 73 ранг, за складовою «Обсяг ринку» – 47 ранг зі 140 країн [6]. Динаміка валового внутрішнього продукту України у поточних цінах є позитивною (табл. 1).

Зростання обсягів ВВП за 2014–2018 рр. відбулося за рахунок внутрішніх факторів, які сприяли відновленню позитивних тенденцій у споживчому попиті. За даними Світового банку ВВП на одного працюючого у 2018 р. в Україні (за Паритетом купівельної спроможності 2011 р.) становив 19 016,3 міжнародних доларів (у 2017 р. – 18 301,8 міжнародних доларів, у 2013 р. – 19 099,8 міжнародних доларів) [9]. Досить вагомим під час формування ВВП України є споживчий сектор економіки, адже його питома вага у 2018 р. склала 45,31%. Проте питома вага ВВП, створеного у споживчому секторі економіки за 2014–2018 рр., знизилась на 6,71%. Обсяг роздрібної торгівлі за 2014–2018 рр. зріс на 2,77%. Питома вага обігу роздрібної торгівлі в обсягу ВВП, створеному у споживчому секторі економіки, склала у 2018 р. 57,59%. Питома вага обігу роздрібної торгівлі в обсягу ВВП України у 2018 р. склала 26,09%, а за 2014–2018 рр. зменшилась на 54,18%. Частка продажу товарів, вироблених в Україні у 2018 р., склала 42,0%, а за останні 5 років зменшилась на 13,40%. Аналіз динаміки номінальної середньої заробітної плати одного працівника показав, що вона зросла за 2014–2018 рр. у 2,55 рази. Проте аналіз динаміки сукупного доходу громадян України на 1 члена сім'ї в середньому у доларовому еквіваленті показує зростання цього показника за останні 5 років тільки на 3,76%. Таким чином, можна стверджувати, що за 2014–2018 рр. обсяги обігу роздрібної торгівлі зросли, проте сукупний дохід на 1 члена сім'ї у доларовому еквіваленті зріс незначно.

Динаміка індексів обігу роздрібної торгівлі за 2014–2018 рр. є позитивною (рис. 1).

Індекс споживчих цін зростав більш динамічними темпами, ніж індекс обігу роздрібної торгівлі, що не є позитивною тенденцією. Проте у 2017 р. відзначено падіння індексу споживчих цін до 70,43% порівняно з даними 2016 р., а у 2018 р. знову відбулось підвищення індексу споживчих цін до рівня 109,8 порівняно з попереднім 2017 р.

За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України за умови міграційного відтоку кадрів та підвищення заробітної плати на підприємствах вищими темпами, ніж зростання мінімальної заробітної плати, реальна заробітна плата працівників зросла у 2018 р. на 12,5%. Загалом за останні 3 роки наявні реальні доходи населення зросли за рахунок різних чинників на 24,3% [9]. За наведеними даними Мінекономіки можна констатувати підвищення купівельної спроможності населення України за умови стриманої динаміки інфляції на споживчому ринку. Рівень споживчої інфляції у 2018 р. дорівнював 9,8%, отже, можна стверджувати, що споживча інфляція вперше після 2013 р. уповільнилась до однозначних чисел, що є позитивним зрушенням в економіці України.

Таблиця 1

Динаміка обсягу внутрішнього ринку споживання в Україні за 2014–2018 рр.

Показник	Роки					Відхилення даних 2018 р. від даних 2014 р., %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Валовий внутрішній продукт (ВВП), усього, млн. грн.	1 586 915	1 988 544	2 385 367	2 983 882	3 558 006	Зростання у 2,24 рази
Обсяг ВВП, створеного у споживчому секторі економіки України, млн. грн.	770 725	922 426	1 067 573	1 354 496	1 612 337	Зростання у 2,09 рази
Питома вага ВВП, створеного у споживчому секторі економіки у загальному обсягу ВВП, %	48,57	46,39	44,76	45,39	45,31	-6,71
Обіг роздрібної торгівлі, млн. грн.	903 534,5	1 018 778,2	1 159 271,9	816 553,5	928 556,4	2,77
Питома вага обігу роздрібної торгівлі в обсягу ВВП, створеному у споживчому секторі економіки, %	117,23	110,44	108,59	60,28	57,59	-50,87
Питома вага обігу роздрібної торгівлі в обсягу ВВП, %	56,94	51,23	48,60	27,37	26,09	-54,18
Частка продажу товарів, що вироблені на території Україні, %	48,5	46,9	44,5	43,7	42,0	-13,40
Середня заробітна плата одного працівника (номінальна), грн.	3 476	4 195	5 070	7 104	8 865	Зростання у 2,55 рази
Сукупний дохід громадян на 1 члена сім'ї (у середньому, доларовий еквівалент)	133	85	89	112	138	3,76

Примітка: дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: складено автором на основі даних джерела [8]

За результатами проведеного аналізу динаміки сукупних ресурсів та витрат домогосподарств України за 2010–2018 рр. на основі статичних даних можна зробити такі висновки (табл. 2).

За досліджуваний період 2014–2019 рр. сукупні ресурси домогосподарств України зросли у 2,17 рази, а витрати – у 2,05 рази. Споживчі сукупні витрати домогосподарств України зросли за той самий період часу на 4,80%, досягши у 2018 р. 96,0% від загального обсягу витрат. Треба зауважити, що значну питому вагу у споживчих сукупних витратах домогосподарств України мають продукти харчування (у 2018 р. – 47,7%), а меншу питому вагу – непродовольчі товари й послуги (у 2018 р. – 40,9%). Ці статті витрат належать до базового рівня споживання українських родин і склали у сукупності у 2018 р. 88,6%. Темп зростання

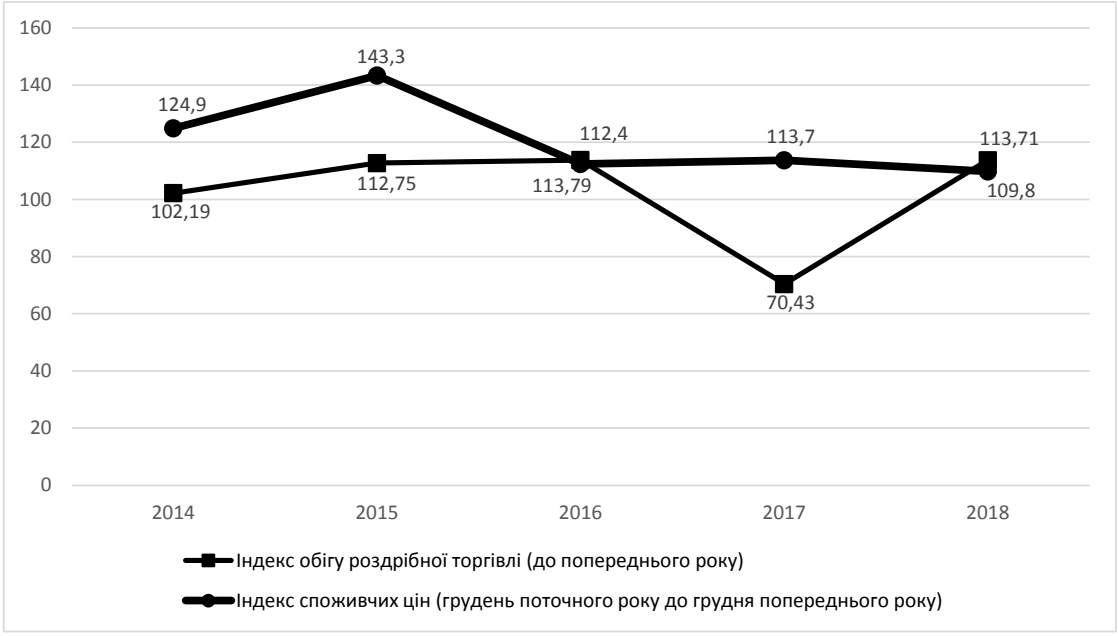


Рис. 1. Динаміка індексів обігу роздрібної торгівлі та споживчих цін (до попереднього року)

Джерело: складено автором на основі даних джерела [9]

Таблиця 2

Динаміка сукупних ресурсів та витрат домогосподарств України за 2014–2018 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення даних 2018 р. від даних 2014 р., %
Сукупні ресурси в середньому в місяць на одне домогосподарство, грн.	4 563,3	5 231,7	6 238,8	8 165,2	9 904,1	Зростання у 2,17 рази
Сукупні витрати в середньому в місяць на одне домогосподарство, грн.	4 048,9	4 952,0	5 720,4	7 139,4	8 308,6	Зростання 2,05 рази
Споживчі сукупні витрати, %	91,6	92,9	93,2	92,9	96,0	4,80
зокрема, продукти харчування, %	51,9	52,6	49,8	47,9	47,7	-8,09
непродовольчі товари й послуги, %	36,3	36,5	40,5	41,9	40,9	12,67

Примітка: дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: складено автором на основі даних джерела [8]

сукупних споживчих витрат означає, що домогосподарства зменшують обсяги заощаджень. За проведеним порівняльним аналізом витрат домогосподарств європейської країни Чехії за аналогічний період було зроблено такі висновки [10]. Домогосподарства Чехії за 2014–2018 рр. витрачали більше грошових ресурсів на різні товари й послуги, відпочинок і культуру, ресторани й готелі, транспорт, зв'язок. Проте домогосподарства України за аналогічний період витрачали більше грошових ресурсів на забезпечення базових потреб своїх сімей, зокрема продукти харчування, житло, воду, газ, електроенергію, охорону здоров'я. Таким чином, зроблено висновок, що рівень життя домогосподарств Чехії вищий, ніж домогосподарств України.

Характер споживання та поведінка споживачів з часом змінюються. Торстейн Веблен ще у 1899 р. у своєму трактаті «Теорія бездіяльного класу» підкреслював, що засобом досягнення поваги для багатих прошарків населення є споживання дорогих речей [6]. В сучасній економічній ситуації більшість речей, які раніше вважались ознакою статусу, наприклад автомобіль, нерухомість, коштовності, можуть бути доступні будь-якій людині й перестали бути маркером багатства. Демократизація суспільства змінила пріоритети у споживанні. Середній клас суспільства ще підтверджує свій статус за допомогою дорогих або брендових речей. Проте більш заможні люди, яких можна віднести до вищого класу суспільства, змінили свої споживацькі пріоритети. Пріоритети у споживанні багатих людей змінилися в бік підвищення якості їхнього життя за рахунок споживання екологічно чистих продуктів харчування, підвищення свого рівня освіти та культурного потенціалу. Таким чином, споживацькі пріоритети перемістилися зі світу дорогих речей, які підкреслювали статус їх володарів, до світу різних послуг, які підвищують рівень життя та продовжують термін життя людини.

Висновки. Сучасна модель економіки України віднесена до споживчої моделі, яка обмежує використання інвестицій та інновацій, породжує короткострокові цикли розвитку підприємств різних видів діяльності від кризи до кризи. Проте споживчий сектор української економіки є вагомим під час створення ВВП. В українській економіці відзначено зростання обсягу роздрібної торгівлі та повільне зростання обсягів доходів населення. Позитивними тенденціями останніх років є уповільнення темпів споживчої інфляції та повільні темпи зростання споживчих цін. Найбільшу питому вагу у витратах домогосподарств України мають базові витрати на продукти харчування та оплату комунальних послуг. Досягнення споживчими сукупними витратами домогосподарств рівня у 96,0% у 2018 р. обмежує можливості українських сімей щодо створення заощаджень. Зміни споживацьких пріоритетів, які відбуваються у світовому споживанні, дуже повільно впроваджуються у споживчу поведінку українців.

Список використаних джерел:

1. Скрильник А.С., Мотієнко Я.П., Мирошніченко Т.В. Оцінювання ємності споживчого ринку товарів і послуг в містах Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6846 (дата звернення: 19.12.2019).
2. Фатюха Н.Г., Райна К.Д. Статистичне дослідження валового внутрішнього продукту України: інформаційна база та його оцінка. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7264 (дата звернення: 19.12.2019).
3. Лесь А.В., Ращенко А.В., Смаглій В.О. Відповідальне споживання в умовах сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6832 (дата звернення: 19.12.2019).
4. Приданникова Ю.Є. Статистичний аналіз динаміки і структури основних індикаторів рівня розвитку матеріального добробуту населення. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7359 (дата звернення: 19.12.2019).
5. Пустовойт О.В. Українська економіка: хаотичні та циклічні коливання навколо довгострокового тренду зростання. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 2. С. 86–109.
6. Schwab K. The Global Competition Report 2018. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf
7. Veblen T. The Theory of Leisure Class, An Economic Study of Institutions. 1899. URL: https://drive.google.com/file/d/0B94jiYiyxxDHUW9QeWxDVk9LMDA/view (дата звернення: 23.12.2019).

8. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 24.12.2019).
9. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA (дата звернення: 24.12.2019).
10. Лойко Д.М. Динаміка структурних зрушень споживчих сукупних витрат домогосподарств України та Чехії. *Вчені записки Університету «Крок»*. 2018. № 4(52). С. 31–35.

References:

1. Skrylnyk A.S., Motienko I.P. and Miroshnichenko T.V. (2019). "Estimation of the capacity of the consumer market of goods and services in the cities of Ukraine". *Efektyvna ekonomika*, [Online], vol. 1. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6846 (accessed: 19 December 2019).
2. Fatiukha N.H. and Raina K.D. (2019). "Statistical research of the gross domestic product of Ukraine: information database and its evaluation". *Efektyvna ekonomika*, [Online], vol. 9. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7264 (accessed: 19 December 2019).
3. Les A.V., Rashchenko A.V. and Smahliy V.O. (2019). "Responsible consumption under conditions of sustainable development", *Efektyvna ekonomika*, [Online], vol. 1. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6832 (accessed: 19 December 2019).
4. Prydannykova Yu.Ye. (2019). "Statistical analysis of the dynamics and structure of the main indicators of the development of material welfare of a population". *Efektyvna ekonomika*, [Online], vol. 10. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7359 (accessed: 19 December 2019).
5. Pustovoit O.V. (2016). "The Ukrainian economy: chaotic and cyclical fluctuations around the long-term growth trend". *Economics and forecasting*, vol. 2, p. 86–109.
6. Schwab K. The Global Competition Report 2018. World Economic Forum (2019). Available at: http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf
7. Veblen T. (1899). The Theory of Leisure Class, An Economic Study of Institutions. Available at: https://drive.google.com/file/d/0B94jiYiyxxDHUW9QeWxDVk9LMDA/view (accessed: 23 December 2019).
8. Official website of the State Statistics Service of Ukraine (2019). "Statistical information". Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed: 24 December 2019).
9. Official website of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine (2019). Available at: http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA (accessed: 24 December 2019).
10. Loiko D.M. (2018). "Dynamics of structural shifts in consumer aggregate expenditures of households in Ukraine and the Czech Republic". *Academic notes from Krok University*, vol. 4(52), p. 31–35.

УДК 385:330:658

Обруч Г.В.,
кандидат економічних наук, старший викладач,
докторант кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту

Obruch Hanna,
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,
doctoral student of the Department of Economics and Management
of Industrial and Commercial Business,
Ukrainian State University of Railway Transport

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Обруч Г.В. Особливості управління персоналом залізничного транспорту в умовах цифровізації. У статті визначено, що процеси цифровізації привели до зміни характеру праці, структури професій та компетенцій, трансформувавши тим самим моделі поведінки працівників, систему їхнього навчання та підготовки, організаційну культуру та загалом систему управління персоналом. На цій основі розкрито вплив цифрових трансформацій на зміну моделі соціально-трудових відносин. Ґрунтуючись на встановлених ключових проблемах АТ «Укрзалізниця» в кадровій сфері, удосконалено організаційні положення управління персоналом галузі за рахунок упровадження цифрової платформи як інтегрованого інформаційного середовищем управління кадрами та їхніми знаннями, що включатиме комплекс інтелектуальних технологій, додатків та низку інших Digital-рішень, призначених для планування, підбору, адаптації, навчання, підвищення кваліфікації та управління знаннями працівників у режимі реального часу. Розкрито функціональні можливості цифрової платформи управління персоналом АТ «Укрзалізниця».

Ключові слова: цифровізація, персонал, управління, цифрова платформа, залізничний транспорт.

Обруч А.В. Особенности управления персоналом железнодорожного транспорта в условиях цифровизации. В статье определено, что процессы цифровизации привели к изменению характера труда, структуры профессий и компетенций, трансформировав тем самым модели поведения работников, систему их обучения и подготовки, организационную культуру и в целом систему управления персоналом. На этой основе раскрыто влияние цифровых преобразований на смену модели социально-трудовых отношений. Учитывая ключевые проблемы АО «Укрзализныця» в кадровой сфере, усовершенствованы организационные положения по управлению персоналом отрасли за счет внедрения цифровой платформы как интегрированной информационной среды управления кадрами и их знаниями, включающей комплекс интеллектуальных технологий, приложений и ряд других Digital-решений, предназначенных для планирования, подбора, адаптации, обучения, повышения квалификации и управления знаниями сотрудников в режиме реального времени. Раскрыты функциональные возможности цифровой платформы управления персоналом АО «Укрзализныця».

Ключевые слова: цифровизация, персонал, управление, цифровая платформа, железнодорожный транспорт.

Obruch Hanna. Features of railway transport personnel management in the conditions of digitalization. The article identifies that the processes of digitalization have led to the changing nature of work, structure of professions and competencies, thereby transforming the behaviors of employees, their education and training, organisational culture and overall HR system. On this basis, the influence of digital transformations on the change of the model of social and labor relations is revealed and the key problems of the industry in the personnel sphere are factored in. It is determined that the huge outflow of personnel of working specialties, the low level of social security of railway workers, cronyism and corruption, outdated mechanisms of certification, selection, adaptation, rotation and training of personnel, authoritarian management style, lack of conditions for creative self-realization of the individual cause a low level of personnel involvement and indicate the inefficiency of the current personnel policy in railway transport. The organizational provisions of personnel management in the industry have been improved through the introduction of a digital personnel management platform as an integrated information environment for personnel management and their knowledge, which includes a set of intelligent technologies, applications, and a number of other Digital solutions designed for planning, selecting, adapting, training, improving skills, and managing employee knowledge in real time. The functionality of the digital personnel management platform of JSC «Ukrzaliznytsia» is revealed. It is proved that the creation of this digital platform of personnel management of JSC «Ukrzaliznytsya» will introduce a comprehensive personnel management mechanism of the industry, ensuring

that both the formation of a transparent corporate environment for employees; coordination of HR strategy with the strategic development of JSC «Ukrzaliznytsya», the first adapting according to changes in the business environment of the industry; raising the level of digital literacy of employees by creating a corporate learning system; improving the quality of recruitment procedures and improving HR branding of JSC «Ukrzaliznytsya» in the labor market.

Key words: digitalization, personnel, management, digital platform, railway transport.

Актуальність теми дослідження. Впровадження цифрових технологій у всі сфери суспільного життя не лише якісно змінило структуру технологічних процесів виробництва, але й викликало суттєві зрушення у системі соціально-трудових відносин. Цифровізація привела до зміни характеру праці, структури професій та компетенцій, трансформувавши тим самим моделі поведінки працівників, систему їхнього навчання та підготовки, організаційну культуру та загалом систему управління персоналом.

Суттєві зміни процеси цифровізації викликають і в системі функціонування залізничного транспорту, формуючи підвищені вимоги до цифрової грамотності працівників та потребу в реалізації інтегрованого підходу до управління життєвим циклом персоналу.

Попри глобальний масштаб проєктів цифровізації кадрових процесів на залізницях розвинутих європейських країн, реалізований в АТ «Укрзалізниця» підхід до управління персоналом повністю не відповідає принципам цифрового HR-менеджменту та вже сьогодні підтвердив власну недієвість і застарілість у питаннях набору, ротації та професійного розвитку працівників. Значна плинність кадрів, формальний характер конкурсних відборів, процесів навчання і підвищення кваліфікації працівників, непрозорість системи ротації та надмірне зловживання владою значною мірою є результатом неефективності кадрової політики в галузі. За таких умов процеси цифрової трансформації залізничного транспорту насамперед мають супроводжуватися зміною підходу до управління персоналом залізниць і передбачати формування інтегрованого середовища управління кадровими процесами та знаннями працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вчені-науковці приділяють величезну увагу дослідженню особливостей процесів управління кадровим потенціалом підприємств. Формуванню теоретично-методологічного базису управління кадровим потенціалом залізничного транспорту України присвятили свої дослідження такі вчені вітчизняної наукової школи, як В. Дикань, В. Компанієць, М. Корінь, В. Овчиннікова, І. Токмакова та інші [1–5]. Значний внесок в розроблення засад управління персоналом в умовах цифровізації здійснили Г. Головенчик, Ю. Саликов, І. Логунова та інші [6–7]. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць цих учених, слід відзначити, що процеси корпоратизації залізничного транспорту та його цифрової трансформації вимагають формування якісно нової системи управління персоналом, здатної забезпечити інтегроване управління кадровими процесами і підвищити рівень залученості, розвитку та взаємодії працівників АТ «Укрзалізниця».

Формування завдання дослідження. Метою статті є дослідження впливу процесів цифровізації на трансформацію моделі соціально-трудових відносин і розкриття на цій основі організаційних аспектів створення цифрової платформи управління персоналом залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу. За оцінками експертів, всеохоплююча цифровізація в найближчі десять років приведе до зміни роду і характеру професійної діяльності працівників, що становлять 3–14% світової робочої сили. Штучний інтелект, BigData, доповнена реальність, технології візуального трансферту поступово витіснять працівників зі сфери виробництва, спричиняючи тим самим кардинальні зрушення у структурі професій та зайнятості. Поява таких нових напрямів трудової діяльності, як електронний фріланс, електронний аутсорсинг, впровадження роботів та розумних сенсорів поступово приводить до зниження рівня зайнятості у всіх секторах економіки і, як наслідок, зумовлює погіршення рівня життя населення. Як вказують дані звіту Всесвітнього економічного форуму «Цифрова трансформаційна ініціатива: метали та гірничодобувна промисловість», цифровізація виробничих процесів лише в таких галузях економіки, як металургія та гірничодобувна промисловість, зумовить поповнення ринку безробітних 330 тис. висококваліфікованих працівників [8].

Насамперед роботизація та автоматизація впливають на характер і зміст праці. Уже сьогодні працівник не є основним учасником виробничого процесу, а виступає спостерігачем за правильністю виконання операцій робототехнікою. Відповідним чином досягається зниження трудомісткості та скорочення рівня виробничих втрат за рахунок зростання точності виконання технологічних операцій, а також забезпечується підвищення продуктивності праці у процесі виробництва. Однак цифровізація робочих місць не лише означає використання працівником інтелектуальних технологій. Створення цифрових робочих місць насамперед пов'язане зі впровадженням нових, більш ефективних методів роботи, підвищенням гнучкості та залученості працівників у бізнес-процеси компанії. В основі концепції цифрового робочого місця знаходиться чотири складники, що орієнтовані на організацію ефективної роботи персоналу і ґрунтуються на створенні єдиного комунікаційного середовища та корпоративного інформаційного простору компанії: співробітництво (обмін даними, досвідом і знаннями), технології (інструментарій виконання посадових обов'язків), контроль (аналітика цифрової компетентності персоналу) та бізнес-драйвери (бізнес-цінності компанії) [9]. Отже, цифрова трансформація робочого середовища змінює трудову роль працівника, перетворюючи останнього в користувача контенту та цифровими сервісами, а відповідно, й зумовлює необхідність розвитку у нього спеціалізованих компетенцій.

Сьогодні саме швидка зміна професійних компетенцій та кваліфікаційних вимог до працівників є найбільшими викликами цифровізації. Сучасний «цифровізований» працівник повинен володіти такими

ключовими вміннями та навичками, як управління великими обсягами даних, комунікація та віртуальне співробітництво, робота в рамках цифрового контенту, що вказує на необхідність формування трансдисциплінарних та гібридних компетенцій у персоналу. Саме розвиток цифрових навичок і знань у працівника є основою його затребуваності на ринку праці. При цьому поряд із такими традиційними навичками, як грамотність, здатність працювати в команді та здатність до саморозвитку, в умовах цифровізації кожен працівник повинен бути креативним та емоційно грамотним, ініціативним, комунікабельним, вміти критично мислити та вірно розставляти пріоритети, мати екологічне мислення та володіти цифровими навичками. Варто зазначити, що цифрові навички – це не лише навички роботи з сучасними технологіями. До складу категорії «цифрові навички» входять як основоположні навички, що характеризують рівень загальної освіченості працівника, так і трансверсальні (робота в команді, безперервне навчання тощо), цифрові технічні навички та навички цифрової обробки інформації. Згідно з розробленою Європейською комісією Рамкою цифрової компетентності для громадян, що отримала назву «DigComp 2.0: Digital Competence Framework for Citizens», сучасні громадяни мають володіти знаннями, вміннями та навичками у таких п'яти сферах цифрової компетентності, як:

– інформація та цифрова грамотність – охоплює вимоги щодо володіння навичками пошуку, фільтрування, оцінювання та використання даних, управління та користування цифровим контентом;

– комунікація та співробітництво – пов'язана з розвитком умінь підтримувати контакти, використовуючи цифрові технології, володіти знаннями «нетикету» у цифровому середовищі та управляти цифровою ідентичністю;

– створення цифрового контенту – означає розвиток у громадян вмінь і навичок щодо створення, використання цифрового контенту, обізнаності щодо авторських прав та політики ліцензування;

– безпека – охоплює володіння основами кібербезпеки, розуміння ризиків і загроз, що створюють цифрові технології для здоров'я і навколишнього середовища;

– вирішення проблем – охоплює розвиток у громадян вміння вирішення технічних збоїв і проблем, креативного користування сучасними цифровими технологіями [10].

Трансформація професійних вимог та структури компетенцій змінює і систему корпоративного навчання та загалом корпоративну політику компанії у сфері управління персоналом. Сьогодні відбувається перехід від традиційного університетського навчання до системи безперервного дистанційного навчання або «навчання протягом всього життєвого циклу працівника». Адже величезні темпи розвитку технологій і знань вимагають від працівників постійного вдосконалення рівня власної професійної компетентності, а відповідно, зумовлюють зміну принципів і моделей навчання. Поряд зі звичними формами навчання (інструктаж, онлайн-курси, тренінги, наставництво, тематичні семінари) світовими компаніями-лідерами цифровізації впроваджуються такі прогресивні методи розвитку і підготовки персоналу, як коучинг, бенчмаркинг, тімбілдінг, E-learning, геймифікація та ситуаційний аналіз. Ці технології підготовки і навчання персоналу дозволяють не лише реалізувати індивідуальний підхід до управління професійним розвитком працівників, але й підвищити рівень залученості персоналу та покращити HR-брендинг компанії на ринку праці, адже об'єднують роботу, навчання, кар'єру та формування кадрового резерву.

Результатом цифровізації сфери управління персоналом стало і значне спрощення процедур пошуку, відбору та оцінювання працівників. Цифровий рекрутмент, що ґрунтується на використанні прескриптивної HR-аналітики, дозволяє як проводити збір, обробку даних та оцінювання претендентів на вакантні посади, так і розробляти рейтинги результативності працівників, прогнозувати плинність, розробляти кар'єрні маршрути та формувати моделі вирішення існуючих кадрових проблем. Все це зумовлює і зміну ролі та функцій традиційних підрозділів з управління персоналом: відбувається перехід від моделі управління трудовими ресурсами компанії до концепції інтегрованого управління її знаннями. Кадрові підрозділи перетворюються в ключових учасників процесів управління компанією, виступаючи носіями цифрової культури та агентами поширення змін серед персоналу.

Отже, узагальнюючи, варто відзначити, що цифровізація робочих місць привела до трансформації моделі управління персоналом, зумовивши суттєві зміни в професійній та кваліфікаційній структурі працівників, системі кадрової підготовки і найму, наборі цінностей і цілей корпоративного розвитку компанії (рис. 1). Розвиток нових професій, нових технологій формування, розвитку, навчання та оцінювання персоналу сприяє не лише підвищенню лояльності та адаптивності працівників, зниженню трудомісткості та підвищенню ефективності управлінських рішень у кадрові сфері, але й покращенню конкурентних позицій компанії на ринку праці.

Суттєві трансформації вносять процеси цифровізації і в роботу залізничного транспорту. Інтернет речей, 3D-друк, штучний інтелект, машинне навчання вже сьогодні виступають інструментами інноваційного розвитку залізничного транспорту таких європейських країн, як Німеччина, Франція, Великобританія, Чехія, Угорщина, Бельгія, Польща, Люксембург тощо.

Комплексна інтеграція digital-технологій у діяльність залізниць сприяла появі «розумних локомотивів», «розумних поїздів» та перетворенню залізничного транспорту у клієнтоорієнтовану високотехнологічну галузь. Безпілотний рухомий склад, інтелектуальні системи управління рухом поїздів та станційною роботою видозмінили галузеву структуру професій і диктують потребу у оволодінні персоналом новими цифровими компетенціями. Масове впровадження інтелектуальних технологій і робототехніки в діяльність залізниць сприяє розвитку на залізничному транспорті таких перспективних професій, як оператор дистанційного управління локомотивом, оператор дистанційного огляду вагонів, інженер-архітектор цифрової інфраструктури, пілот високошвидкісного поїзду, проектувальник 3D-друку, куратор персональних даних, спеціаліст з компетенцій та оцінки, системний інтегратор та спеціаліст з кібербезпеки тощо [11–12]. Впровадження цифрових технологій на залізницях розвинутих країн поряд із появою нових професій активно сприяє і зміні підходів до управління підготовкою персоналу, продуктивністю праці працівників та формуванням кадрового складу. Так, наприклад, починаючи з 2016 року

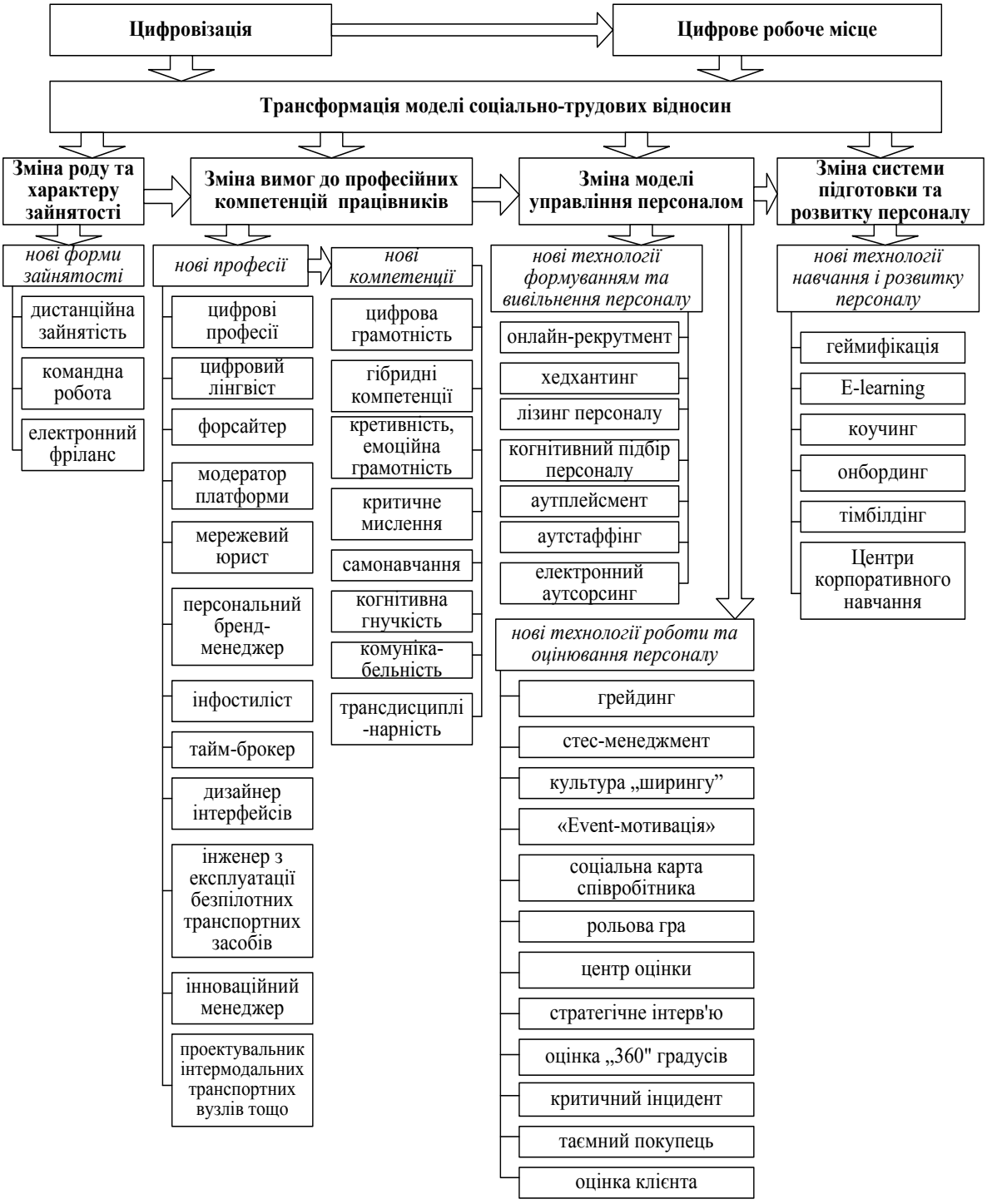


Рис. 1. Вплив цифровізації на трансформацію моделі соціально-трудових відносин

залізничним оператором Франції «SNCF» реалізується програма розвитку цифрових навичок та культури серед працівників «Digital pour tous», а також проєкт зі створення цифрового офісу «574», в межах якого організованого роботу центрів досвіду у сфері користування технологіями великих даних, відкритих інновацій та Інтернету речей [13]. Прогресивні технології у сфері управління персоналом реалізуються і німецькою залізничною компанією Deutsche Bahn. Зокрема, компанією створено систему управління продуктивністю праці та плануванням кадрового резерву на базі хмарної технології Oracle HCM Cloud, що дозволило якісно покращити комунікації між співробітниками і підвищити рівень їхньої відкритості до інновацій [14].

Залізничний транспорт України хоча і рухається у напрямі цифровізації, однак темпи впровадження інтелектуально-комунікаційних технологій управління рухом поїздів і роботизованих комплексів значно відстають від залізниць розвинутих європейських країн. Безумовно, проблема низького рівня цифровізації АТ «Укрзалізниця» значною мірою є результатом неефективності технічної політики галузі та відсутністю

інвестицій для цифрової модернізації галузі. Однак поряд із негативною дією фінансово-інвестиційних та технологічних факторів пагубний вплив на процеси цифрової трансформації АТ «Укрзалізниця» мають і проблеми кадрового характеру.

Серед найбільш болючих проблем галузі в кадровій сфері нині варто виділити:

– по-перше, величезний відтік кадрів робочих спеціальностей. Згідно з офіційними даними АТ «Укрзалізниця» за період 2014–2018 роки з галузі звільнилося 101,4 тис. осіб, більшу частину яких становлять працівники робочих професій [15]. Ситуація з високим рівнем плинності кадрів, зумовлений відтоком залізничників закордон у пошуку вищого рівня оплати праці, привела до значного старіння кадрового складу галузі. Нині галузь найбільше потребує працівників таких залізничних професій, як монтер колії, оглядач вагонів, електромеханік, електромонтер контактної мережі тощо. Окрім цього, в галузі повністю відсутні спеціалісти у сфері інноваційного менеджменту, управління проектами, кваліфіковані логісти;

– по-друге, низький рівень соціального забезпечення залізничників, про що свідчить як низький рівень оплати праці (12 місце у рейтингу заробітних плат), так і невиконання низки соціальних гарантій для працівників, передбачених Галузевою угодою. Зокрема, говорячи про останнє, варто вказати на низький рівень реалізації заходів АТ «Укрзалізниця» у питаннях забезпечення працівників житлом, покращення умов праці та матеріального заохочення залізничників;

– по-третє, клановість та корупція, що зумовлюють зростання рівня недовіри працівників до дій менеджерів галузі і, як наслідок, приводять до посилення опору персоналу корпоративним змінам та загалом вибраній політиці розвитку залізничного транспорту. Недовіра персоналу керівництву зумовлює загострення деструктивів у трудовій поведінці працівників і погіршення корпоративної культури в галузі;

– по-четверте, застарілі механізми атестації, відбору, адаптації, ротації та підготовки персоналу;

– по-п'яте, авторитарний стиль управління, відсутність умов для творчої самореалізації особистості, відсутність взаємозв'язку між керівництвом і підлеглим зумовлюють низький рівень залученості персоналу тощо.

З метою формування в галузі стійкого кадрового потенціалу для реалізації процесів цифрової трансформації залізничного транспорту першочергово має бути змінено підхід до управління персоналом. Враховуючи те, що в умовах цифровізації саме працівник виступає ключовим інструментом перетворення компанії в високоінтелектуальну організацію, нова система управління кадровим складом залізничного транспорту має бути орієнтована на підвищення рівня залученості, розвитку та взаємодії працівників галузі і передбачати створення цифрової платформи управління персоналом. Цифрова платформа управління персоналом

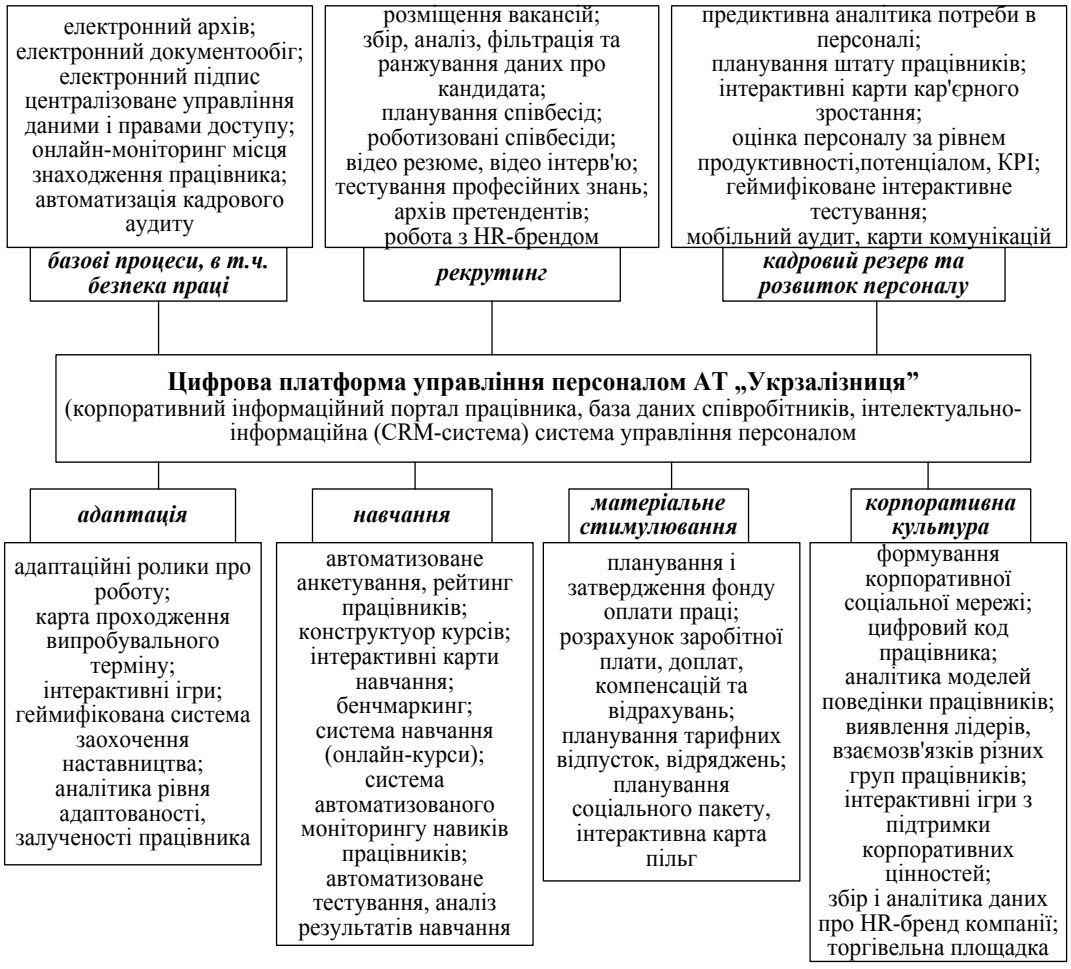


Рис. 2. Функціональні можливості цифрової платформи управління персоналом АТ «Укрзалізниця»

виступатиме свого роду інтегрованим інформаційним середовищем управління кадрами та їхніми знаннями, що включатиме комплекс інтелектуальних технологій, додатків та низку інших Digital-рішень, призначених для планування, підбору, адаптації, навчання, підвищення кваліфікації та управління знаннями працівників у режимі реального часу. Для реалізації принципів інтегрованого управління життєвим циклом працівника архітектура цієї цифрової платформи має включати корпоративний інформаційний портал працівника з базою даних про співробітників АТ «Укрзалізниця» та інтелектуально-інформаційну (CRM-систему) систему управління персоналом, що забезпечуватиме гнучке автоматизоване управління в таких функціональних областях, як базові процеси, в тому числі й безпека праці, рекрутинг, кадровий резерв та розвиток персоналу, адаптація, навчання, матеріальне стимулювання та корпоративна культура (рис. 2).

Створення цієї цифрової платформи управління персоналом АТ «Укрзалізниця» дасть змогу запровадити комплексний механізм управління персоналом галузі, забезпечивши одночасно можливість отримання повної і достовірної інформації для прийняття ефективних кадрових рішень. Крім того, використання цифрової платформи в процесах управління персоналом АТ «Укрзалізниця» дасть змогу:

– сформувати прозоре корпоративне середовища для розвитку працівників;

– узгодити кадрову стратегію зі стратегічними цілями розвитку АТ «Укрзалізниця», адаптуючи першу відповідно до змін у бізнес-середовищі функціонування галузі;

– підвищити рівень цифрової грамотності працівників за рахунок створення власної корпоративної системи навчання;

– покращити якість рекрутингових процедур та підвищити HR-брендинг АТ «Укрзалізниця» на ринку праці.

Висновок. Таким чином, досліджено вплив цифровізації на трансформацію моделі соціально-трудових відносин та встановлено, що процеси цифровізації залізниць розвинутих країн супроводжуються появою нових професій і зміною підходів до управління підготовкою персоналу, продуктивністю праці працівників та формуванням кадрового складу. Ґрунтуючись на встановлених ключових проблемах АТ «Укрзалізниця» в кадровій сфері, удосконалено організаційні положення управління персоналом галузі за рахунок упровадження цифрової платформи як інтегрованого інформаційного середовища управління кадрами та їхніми знаннями, що включатиме комплекс інтелектуальних технологій, додатків та низку інших Digital-рішень, призначених для планування, підбору, адаптації, навчання, підвищення кваліфікації та управління знаннями працівників у режимі реального часу. Розкрито функціональні можливості цифрової платформи управління персоналом АТ «Укрзалізниця».

Список використаних джерел:

1. Дикань В.Л., Заєць Г.П. Забезпечення ефективності менеджменту промислових підприємств на засадах управління витратами на персонал. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 297–305.
2. Компанієць В.В. Система якості управління (менеджменту) на залізничному транспорті: концептуальні підходи та методика оцінки «людської складової». *Залізничний транспорт України*. 2009. № 3. С. 42–47.
3. Корінь М.В., Шевченко О.О., Шовкопляс О.О. Управління розвитком кадрового потенціалу підприємств в сучасних умовах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60. С. 238–245.
4. Овчиннікова В.О., Островерх Г.Є., Пасіч Я.В. Формування кадрової стратегії вітчизняних підприємств автотранспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60. С. 178–185.
5. Токмакова І.В., Войтов І.М., Штефан К.І. Розвиток технологій управління трудовим потенціалом підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 63. С. 179–186.
6. Головенчик Г.Г. Трансформация рынка труда в цифровой экономике. *Цифровая трансформация*. 2018. № 4. С. 27–43.
7. Саликов Ю.А., Логунов И.В., Каблашова И.В. Тенденции изменений в управлении человеческими ресурсами предприятия в условиях цифровой экономики. *Вестник ВГУИТ*. 2019. № 2. С. 393–399.
8. Новак І., Покотиленко Р. Зайнятість в Індустрії: 4.0: визначаємо національні пріоритети. URL: https://dt.ua/macrolevel/zaynyatist-v-industriyi-4-0-viznachayemo-nacionalni-prioriteti-300710_.html (дата звернення: 20.02.2019).
9. The digital workplace: Think, share, do. Transform your employee experience. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/human-capital/The_digital_workplace.pdf (дата звернення: 20.02.2019).
10. Vuorikari R., Punie Y., Carretero G., Vanden Brande G. DigComp 2.0: «The Digital Competence Framework for Citizens. Update Phase 1: The Conceptual Reference Model. Luxembourg, Luxembourg Publication Office of the European Union». 2016, p. 44.
11. Спасов М. *Цифровое форсирование.* URL: https://www.gudok.ru/zdr/176/?ID=1455046&archive=49395 (дата звернення: 20.02.2019).
12. *Профессии будущего: официальный сайт ТАСС.* URL: https://tass.ru/spec/worldskills (дата звернення: 20.02.2019).
13. Княгинин В. Новая цифровая экономика – это экономика доверия и кооперации. *Гудок.* 2018. URL: https://www.gudok.ru/first_person/?ID=1415436 (дата звернення: 20.02.2019).
14. Савинова М. Цифровое путишествие с Deutsche Bahn на облаке Oracle. URL: https://blogs.oracle.com/russia/deutsche-bahn-hcm. (дата звернення: 20.02.2019).
15. Довідник основних показників роботи регіональних філій ПАТ «Українська залізниця» (2003–2018 роки). Публічне акціонерне товариство «Українська залізниця». Управління статистики. Київ, 2019. 41 с.

References:

1. Dykan′ V.L., Zayets′ H.P. (2018) Zabezpechennya efektyvnosti menedzhmentu promyslovykh pidpryyemstv na zasadakh upravlinnya yvtratamy na personal [Ensuring the effectiveness of management of industrial enterprises on the basis of personnel costs management]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 62, pp. 297–305. (in Ukrainian)

2. Kompaniyets′ V.V. (2009) Systema yakosti upravlinnya (menedzhmentu) na zaliznychnomu transporti: kontseptual′ni pidkhody ta metodyka otsinky «lyuds′koyi skladovoyi» [Quality management system (management) in railway transport: conceptual approaches and methods of assessing the «human component»]. *Zaliznychnyy transport Ukrayiny*, vol. 3, pp. 42–47. (in Ukrainian)

3. Korin′ M.V., Shevchenko O.O., Shovkoplyas O.O. (2017) Upravlinnya rozvytkom kadrovoho potentsialu pidpryyemstv v suchasnykh umovakh [Management of development of personnel potential of enterprises in modern conditions]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 60, pp. 238–245. (in Ukrainian)

4. Ovchynnikova V.O., Ostroverkh H.Ye., Pasich Ya.V. (2017) Formuvannya kadrovoyi stratehiyi vitchyznyanykh pidpryyemstv avtotransportu [Formation of personnel strategy of domestic enterprises of motor transport]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 60, pp. 178–185. (in Ukrainian)

5. Tokmakova I.V., Voytov I.M., Shtefan K.I. (2018) Rozvytok tekhnolohiy upravlinnya trudovym potentsialom pidpryyemstv [Development of technologies for managing the labor potential of enterprises]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 63, pp. 179–186. (in Ukrainian)

6. Goloventchik G.G. (2018) Transformatsiya rynka truda v tsifrovoy ekonomike [Transformation of the Labor Market in the Digital Economy]. *Digital Transformation*, vol. 4, pp. 27–43. (in Russian)

7. Salikov Yu.A., Logunov I.V., Kablashova I.V. (2019) Tendentsii izmeneniy v upravlenii chelovecheskimi resursami predpriyatiya v usloviyakh tsifrovoy ekonomiki [Trends in human resource management in the digital economy]. *Vestnik VGUIT*, № 2, pp. 393–399. (in Russian)

8. Novak I., Pokotylenko R. Zaynyatist′ v Industriyi: 4.0: vyznachayemo natsional′ni priorytety [Employment in the Industry: 4.0: defining national priorities]. Available at: https://dt.ua/macrolevel/zaynyatist-v-industriyi-4-0-viznachayemo-nacionalni-prioriteti-300710_.html (accessed 15 Jan 2020). (in Ukrainian)

9. The digital workplace: Think, share, do. Transform your employee experience. Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/human-capital/The_digital_workplace.pdf (accessed 18 Jan 2020).

10. Vuorikari R., Punie Y., Carretero G., Vanden Brande G. (2016) DigComp 2.0: «The Digital Competence Framework for Citizens. Update Phase 1: The Conceptual Reference Model. Luxembourg, Luxembourg Publication Office of the European Union», p. 44.

11. Spasov M. Tsifrovoye forsirovaniye. Available at: https://www.gudok.ru/zdr/176/?ID=1455046&archive=49395/ (accessed 18 Jan 2020). (in Russian)

12. TASS official website: Professions of the future. Available at: https://tass.ru/spec/worldskills (accessed 20 Jan 2020).

13. Knyaginin V. (2018) Novaya tsifrovaya ekonomika – eto ekonomika doveriya i kooperatsii [The new digital economy is an economy of trust and cooperation]. Gudok. 2018. Available at: https://www.gudok.ru/first_person/?ID=1415436 (accessed 20 Jan 2020). (in Russian)

14. Savinova M. Tsifrovoye putishestviye s Deutsche Bahn na oblake Oracle. Available at: https://blogs.oracle.com/russia/deutsche-bahn-hcm (accessed 15 Jan 2020).

15. Dovidnyk osnovnykh pokaznykiv roboty rehional′nykh filiy PAT «Ukrayins′ka zaliznytsya» (2002–2018 roky) [Directory of main performance indicators of regional branches of PJSC "Ukrainian railway" (2003–2018)]. Publichne aktsionerne tovarystvo «Ukrayins′ka zaliznytsya». Upravlinnya statystyky. Kyyiv, 2019. 41 p. (in Ukrainian)

УДК 330.341.2:[330.341.1:656.2](477)

Піріашвілі О.Б.,
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу розвитку виробничої інфраструктури,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Piriashvili Alexander,
Candidate of Sciences (Economics),
Senior Researcher of the Production Infrastructure
Development Department,
Institute of the Economy and Forecasting
of the National Academy of Sciences of Ukraine

НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ[1]

Піріашвілі О.Б. Напрями інституційних змін в інноваційному розвитку залізничного транспорту. У статті розглянуто питання інституціонального забезпечення запровадження інноваційної моделі розвитку на залізничному транспорті країни. Розглянуто інституційне середовище залізничного транспорту України за рівнями економічної діяльності. Систематизовано інституції, що забезпечують інноваційний розвиток залізничного транспорту, виокремлено їх основні функції на макроекономічному, регіональному та галузевому рівнях. Висвітлено положення окремих нормативно-правових документів стосовно інноваційного розвитку залізничного транспорту України. Наведено трактування сутності економічної категорії «інституціональні зміни». Запропоновано напрями інституційних змін у сфері інноваційного розвитку залізничного транспорту країни. Розроблено загальну схему інституційного забезпечення інноваційного розвитку залізничної транспортної інфраструктури країни в сучасних умовах.

Ключові слова: виробнича інфраструктура, інституційні зміни, залізничний транспорт, інноваційний розвиток, інститут, інституція, залізнична інфраструктура, інвестиції.

Пириашвили А.Б. Направления институциональных изменений в инновационном развитии железнодорожного транспорта. В статье рассмотрены вопросы институционального обеспечения внедрения инновационной модели развития на железнодорожном транспорте страны. Рассмотрена институциональная среда железнодорожного транспорта Украины по уровням экономической деятельности. Систематизированы институции, которые обеспечивают инновационное развитие железнодорожного транспорта, выделены их основные функции на макроэкономическом, региональном и отраслевом уровнях. Освещены положения отдельных нормативно-правовых документов касательно инновационного развития железнодорожного транспорта Украины. Приведена трактовка сущности экономической категории «институциональные изменения». Предложены направления институциональных изменений в сфере инновационного развития железнодорожного транспорта страны. Разработана общая схема институционального обеспечения инновационного развития железнодорожной транспортной инфраструктуры страны в современных условиях.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, институционные изменения, железнодорожный транспорт, инновационное развитие, институт, институция, железнодорожная инфраструктура, инвестиции.

Piriashvili Alexander. Directions of institutional changes in the innovative development of railway transport[2]. The article examines current regulatory and practical issues of introducing the innovative development model in the railway sector. The main problem in this context is marked out; in particular, it is modern institutional support in the field of innovative development of the country's railway transport. A number of Ukrainian and foreign scientists and economists and practitioners that consider issues of innovative development of railway transport and institutional support for the modernization of railway transport infrastructure are listed. The institutional environment of the railway transport of Ukraine is examined in detail by the level of economic activity in the context of innovative development in modern conditions. The basic norms of individual regulatory Ukrainian legislative documents of a programmatic and strategic nature that relate to the innovative development of Ukraine's railway transport are

[1] Стаття підготовлена в рамках виконання НДР відомчої (прикладної) теми «Інституціональне забезпечення функціонування виробничої інфраструктури України» (Державний реєстраційний № 0116U005855)

[2] The article is prepared as part of the research work of the departmental (applied) theme "Institutional Support for the Functioning of the Production Infrastructure of Ukraine" (State registration number 0116U005855)

analyzed. The definition interpretation of the essence of the economic term “institutional change” is given. A general set of measures was formulated that relates to the priority areas of innovative development on the country’s railway transport infrastructure. The directions of institutional changes are proposed in the framework of the implementation of investment policy in the railway transport of Ukraine. The concrete directions of institutional changes in the field of innovative development of the country’s railway transport infrastructure at the present stage of development are proposed. The general block scheme of institutional support for the innovative development of the country’s railway transport infrastructure in modern conditions was developed. It is offered to concentrate the main attention of the state transport policy on the main components of the innovative development of the country’s railway transport infrastructure. These components are represented by scientific support, staffing, logistics and financial support for the innovative development of railway transport. The main conclusion is formulated that the railway transport infrastructure is the backbone structure that ensures the effective development of the entire national economy of the country.

Key words: production infrastructure, institutional changes, railway transport, innovative development, institute, institution, railway infrastructure, investment.

Постановка проблеми. Аналіз проблем, пов’язаних із запровадженням інноваційної моделі розвитку транспортної галузі країни та визначенням стратегічних напрямів розвитку транспорту, зокрема євроінтеграційним вектором міжнародного співробітництва у сфері транспорту, перебуває в полі зору науковців, практиків та фахівців центральних органів державної виконавчої влади, що обумовлено її особливим значенням для економічного зростання та розвитку України (від цього залежать, зокрема, подальші темпи зростання ВВП країни). Не остання роль у цих процесах відведена такому сектору виробничої транспортної інфраструктури України, як залізничний транспорт, конкурентоспроможність якого в сучасних умовах економічної діяльності можлива лише на основі запровадження інноваційної моделі розвитку, а матеріально-технічне забезпечення сучасного залізничного транспорту країни створюється за рахунок належного інвестиційного забезпечення зазначеного сектору виробничої інфраструктури країни.

У зв’язку з цим однією з гострих проблем у сфері залізничного транспорту країни на сучасному етапі розвитку, яка потребує невідкладного вирішення, є створення та модернізація відповідного інституціонального забезпечення стосовно інноваційного розвитку зазначеного сектору виробничої інфраструктури країни, що передбачає, по-перше, зміну типів інститутів, а по-друге, вдосконалення вже наявної нормативно-правової бази в бік лібералізації чи посилення «правил гри» на ринках надання послуг із залізничних перевезень та доступу до залізничної транспортної інфраструктури країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні проблеми інституціональних перетворень у країні та їх роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку висвітлені в багатьох працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Слід відзначити, що останнім часом різним аспектам функціонування залізничного транспорту в країні, зокрема проблемам інноваційного розвитку сектору, присвячені наукові праці низки вітчизняних та зарубіжних учених, таких як А.А. Гриценко, О.А. Гриценко, Г.Д. Ейтутіс, В.М. Карпов, О.М. Кривопішин, Б.М. Лапідус, Н.Б. Малахова, О.І. Никифорук, Ю.Е. Пащенко, О.М. Стасюк. Питанням інституціонального забезпечення процесу модернізації окремих секторів виробничої інфраструктури, зокрема залізничної транспортної інфраструктури країни, присвячені наукові роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених, як, зокрема, Б.М. Данилишин, В.Л. Дикань, Г.Д. Ейтутіс, І.В. Запатріна, В.М. Карпов, О.Г. Кірдіна, Ю.Д. Костін, О.М. Кривопішин, Н.В. Кудрицька, А.В. Марцинковська, О.І. Никифорук, Ю.Є. Пащенко, Б.З. Піріашвілі, В.Н. Філіна, М.Б. Янчук. Водночас є недостатня наукова розробка, на нашу думку, системного підходу до комплексного дослідження інституціонального забезпечення інноваційного розвитку на залізничному транспорті країни в сучасних умовах реформування сектору.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні стратегічних напрямів інституційних змін стосовно інноваційного розвитку залізничного транспорту в Україні на сучасному етапі соціально-економічного розвитку в процесі реформування зазначеного сектору виробничої інфраструктури національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед слід згадати про те, що ще в рамках стратегічного документа Президента України на 2000–2004 роки [1, с. 45–47] було розроблено та затверджено «Програму розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки», де серед невідкладних завдань зазначеної вище Програми були виокремлені завдання трансформації та модернізації транспортного сектору, покращення логістики, спрямування інвестицій у галузі зв’язку та телекомунікаційних послуг, науково-технічних розробок та інновацій [2, с. 5–6], що свідчить про те, що актуальні проблеми розвитку, зокрема запровадження інноваційної моделі розвитку, транспортного сектору країни завжди перебували в центрі уваги центральних та регіональних органів державної виконавчої влади. Проте на сучасному етапі розвитку є ціла низка перешкод різного характеру, які заважають практичному вирішенню поставлених завдань та гальмують його щодо запровадження інноваційної моделі розвитку зазначеного сектору виробничої інфраструктури національної економіки (залізничний транспорт та залізнична транспортна інфраструктура).

Таким чином, на основі проведеного аналізу та оцінювання діючої нормативно-правової бази функціонування залізничної транспортної інфраструктури країни в контексті інноваційного розвитку сектору під час дослідження було виявлено та систематизовано інституції щодо управління інноваційним розвитком залізничного транспорту, а також їх основні функції на загальнодержавному, регіональному та галузевому рівнях національної економіки. Отже, розглянемо

детально інституціональне середовище сектору залізничного транспорту України за ієрархічними рівнями економічної діяльності в контексті інноваційного розвитку на сучасному етапі, яке наведено на рис. 1.

Так, на загальнодержавному рівні основними інституціями, що забезпечують функціонування залізничного транспорту на новій інноваційній основі, є Офіс Президента України, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України, Міністерство інфраструктури України та Державне агентство залізничного транспорту. Слід відзначити, що нещодавно Кабінет Міністрів України виконував функції загальних зборів товариства «Укрзалізниця», але у зв'язку з рішенням уряду АТ «Укрзалізницю» повернути до сфери управління Міністерства інфраструктури ці повноваження Кабміну припинені (довідково: до цього 18 січня 2017 року Кабмін вивів АТ «Укрзалізницю» з-під контролю цього відомства й передав в управління уряду України) [3, с. 1, 2].

Далі на галузевому рівні слід виокремити такі інституції, як АТ «Українська залізниця» (АТ «УЗ»), галузеві вищі навчальні заклади (ВНЗ), професійно-технічні навчальні заклади (ПТНЗ), галузеві науково-дослідні та проєктно-конструкторські організації (НДІ), що безпосередньо забезпечують запровадження інноваційної моделі розвитку на залізничному транспорті країни в сучасних непростих політичних та економічних умовах реформування національної економіки. Також до цього блоку слід віднести підприємства транспортного залізничного машинобудування, а саме заводи залізничного машинобудування, які виробляють всі види рухомого складу для української залізниці, оскільки розвиток вітчизняного транспорту та зв'язку загалом викликає розвиток транспортного машинобудування, зокрема підприємств залізничного машинобудування в Україні (виробництво локомотивів, залізничних вагонів тощо). До речі, як зазначається у статті стосовно стану речей у науковій та науково-технічній сфері в Україні за останні десятиліття, критично низькою залишається наукоємність валового внутрішнього продукту (ВВП) України. Так, зокрема, у 2018 році цей показник становив 0,47% ВВП (у 2017 році – 0,45%, у 2016 році – 0,48%, у 2015 році – 0,47%) [4, с. 1, 2].

До того ж у роботі [5, с. 106–116] автор стверджує, що розширення виробництва нині перестало розглядатися тільки з точки зору нарощування обсягу інвестицій. Впровадження інновацій стало головним фактором успіху сучасного підприємства, а джерелом інновацій виступає організована інтелектуальна діяльність – продукт інтелектуальних інститутів, тому інтелектуальні інститути, які здатні перетворити наукові знання на конкретний продукт, стають найважливішим інструментом реалізації інноваційних процесів. Таким чином, інтелектуальні інститути перетворюються на домінуючу продуктивну силу інноваційно орієнтованого розвитку підприємства, яке характеризується приростом прибутку за рахунок наукоємного виробництва.

Стосовно регіонального рівня інституціонального забезпечення інноваційного розвитку залізничного транспорту, то цей блок представлено Місцевими Радами народних депутатів та регіональними філіалами АТ «Укрзалізниця», що включає шість регіональних залізниць, зокрема Донецьку, Львівську, Одеську, Придніпровську, Південну та Південно-Західну залізниці України. Всі ці регіональні залізниці функціонують як єдина система щодо залізничних перевезень у країні (як вантажних, так і пасажирських).

Нарешті, на мікроекономічному рівні господарювання можна виокремити дочірні компанії АТ «Укрзалізниця», перевізників усіх форм власності, а також малі підприємства залізничного транспорту, які зацікавлені у запровадженні інноваційної моделі розвитку на українській залізниці та підвищенні якості надання послуг на ринку із залізничних перевезень на сучасному етапі розвитку цього важливого сектору виробничої інфраструктури національної економіки України.

Таким чином, серед завдань, які належать до компетенції Міністерства інфраструктури України у сфері залізничного транспорту країни стосовно запровадження інноваційної моделі розвитку зазначеного сектору виробничої інфраструктури, на нашу думку, можна виокремити такі [6, с. 1]:

– визначення пріоритетів та вжиття заходів щодо забезпечення формування та реалізації державної політики;

– розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів з питань розвитку залізничного транспорту;

– затвердження нормативно-правових актів з експлуатаційної безпеки на залізничному транспорті, організації експлуатаційної роботи та технічної експлуатації інфраструктури й рухомого складу на залізничному транспорті, акти з питань відкриття та проведення реконструкції пунктів пропуску через державний кордон України на залізничних станціях, а також з питань установлення класифікації, порядку розслідування та обліку транспортних подій на залізничному транспорті;

– затвердження правил технічної експлуатації залізниць.

Водночас слід зазначити, що сектор залізничного транспорту виробничої інфраструктури України на сучасному етапі розвитку має високий (критичний) ступінь зношеності основних засобів виробництва (за деякими головними видами – від 80% до 90%), особливо, за словами українських машиністів локомотивів [7, с. 5], щодо технічної експлуатації рухомого складу. Стосовно сучасного стану основних засобів виробництва на українській залізниці станом на початок 2019 року воно виглядає таким чином. Так, зокрема, в документі стратегічного характеру під назвою «Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця» на 2017–2021 роки» зазначено, що магістральні колії з простроченим капітальним ремонтом (з урахуванням реконструкції) складають 27% від загальної протяжності, колійна техніка з понад нормативним терміном служби становить 78% від загальної кількості, стосовно електропостачання знос тягових підстанцій складає 67%, а контактної мережі – 55%. Щодо стану тягової сили рухомого складу, то магістральні електровози складають робочий парк на 66% від інвентарного, зношеність парку становить 84%; магістральні тепловози складають робочий парк на 42% від інвентарного, зношеність парку – 99%; маневрові тепловози складають робочий парк на 62% від інвентарного, зношеність парку – понад 80% [8, с. 11].

Стосовно іншої складової парку залізничних рухомих складів, а саме різних видів залізничних вагонів, то ситуація не набагато краще виглядає останніми роками. Так, зокрема, вантажні вагони складають робо-

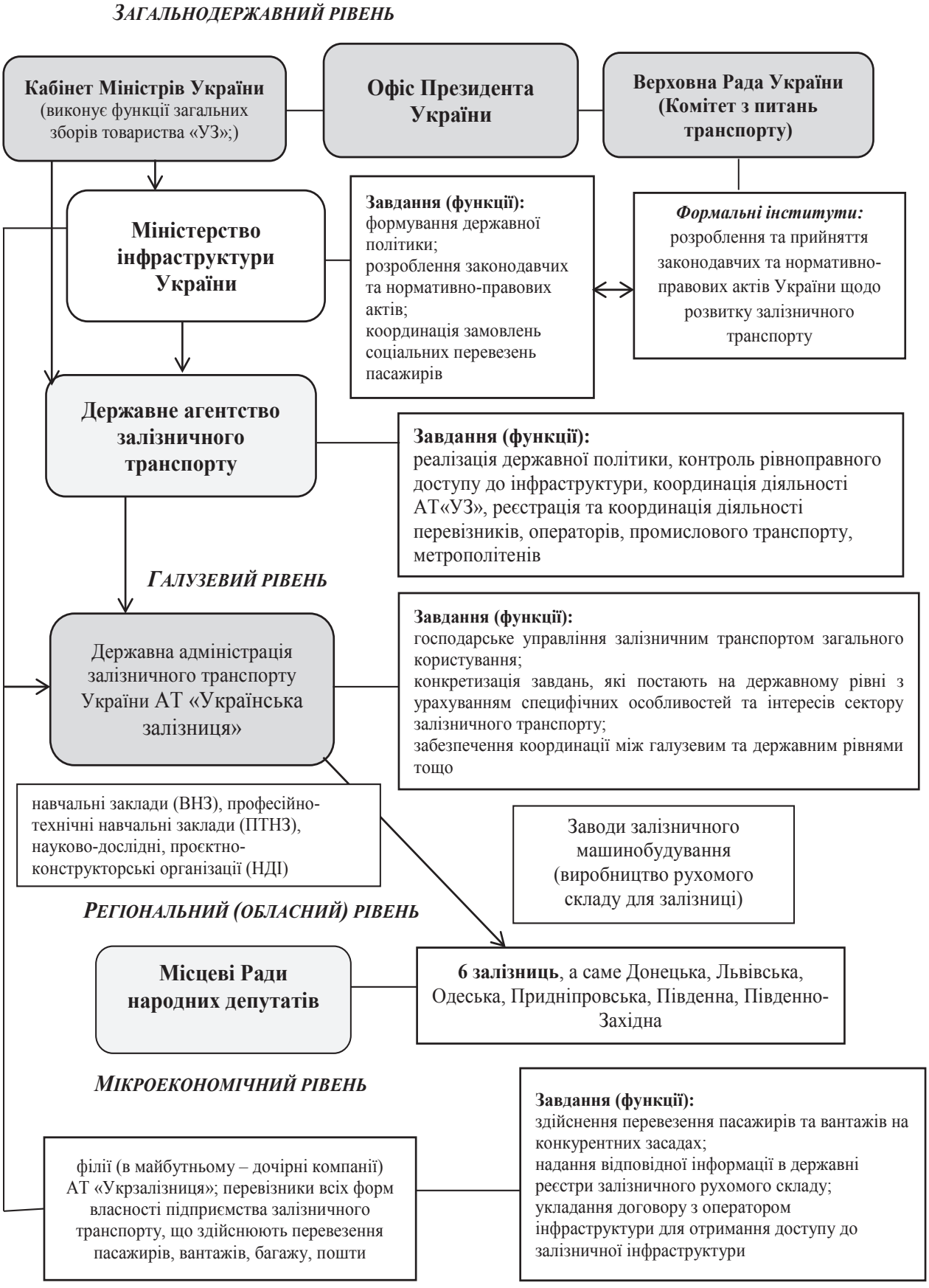


Рис. 1. Інституційне середовище залізничного транспорту України за рівнями економічної діяльності в контексті інноваційного розвитку

Джерело: узагальнено, систематизовано та складено автором О.Б. Піріашвілі

чий парк на 64% від інвентарного, зношеність парку становить понад 90%; пасажирські вагони складають експлуатаційний парк на 66% від інвентарного, зношеність парку становить 87%; електро- й дизель-поїзди складають експлуатаційний парк на 79% від робочого, зношеність парку становить близько 90%.

Слід також підкреслити, що вітчизняні фахівці та експерти у сфері залізничного транспорту стверджують, що створення конкурентоспроможного інституціонального середовища – це основний механізм реалізації Транспортної стратегії України на період до 2020 року, що затверджено урядовим розпорядженням від 20 жовтня 2010 року за № 2174-р, що передбачає якісні та кількісні зміни у структурі сектору, що відповідно, викликає необхідність удосконалення наявної інституціональної системи функціонування сектору залізничного транспорту країни на сучасному етапі розвитку.

До того ж у документі щодо основних аспектів стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця» на 2017–2021 роки передбачається, що оновлення та модернізація діючого рухомого складу та вдосконалення наявної залізничної інфраструктури в країні будуть реалізовуватись переважно за рахунок покращення фінансового результату самої компанії (показник «Фінансовий результат», млрд. грн.), тобто за рахунок такого джерела фінансування інвестицій в основний капітал, як власні кошти підприємств та організацій.

Таким чином, щодо насамперед визначення стратегічних пріоритетних напрямів інноваційного розвитку на залізничній транспортній інфраструктурі країни на сучасному етапі розвитку, то це безпосередньо включає, на нашу думку, такий комплекс заходів:

– модернізація електровозо-, тепловозо- і вагонобудівних виробничих потужностей промислових підприємств вітчизняного залізничного машинобудування як суміжної галузі;

– технічне переозброєння на основі запровадження інноваційної моделі розвитку всіх підприємств, пов'язаних з виробництвом, що забезпечують подальший розвиток усієї залізничної транспортної інфраструктури в країні;

– практично повне оновлення рухомого складу (як вантажного, так і пасажирського), а також тягової сили (електровозів, тепловозів тощо);

– майже повсюдна реконструкція самих залізничних колій у країні;

– своєчасне забезпечення залізничної транспортної системи сучасним електронним обладнанням та продукцією підприємств металургійної промисловості;

– вирішення низки завдань щодо поступової інтеграції залізничної транспортної інфраструктури України в міжнародну транспортну систему на сучасному етапі розвитку.

Слід зазначити, що економічна категорія «інституційні зміни» трактується в сучасній економічній літературі як, зокрема, «безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних змін та перетворень різних соціальних та економічних інститутів». До таких інститутів, зокрема, належать конкуренція, монополії, держава, профспілки, податки, сталий спосіб мислення, юридичні норми, правила, постанови, права окремих соціальних верств і груп, система відносин між господарюючими суб'єктами тощо [9, с. 659–660].

Також слід підкреслити, що процес державного управління та регулювання стосовно інноваційного розвитку на залізничному транспорті країни передбачає серед усього комплексу заходів реалізацію ефективної інвестиційної політики у зазначеному секторі виробничої транспортної інфраструктури країни, що передбачає здійснення відповідних інституціональних змін за такими напрямами:

– модернізація нормативно-правового поля щодо залучення інвестиційних ресурсів з різних джерел фінансування у залізничний транспорт країни;

– поліпшення регуляторного середовища для залучення державних та приватних інвестицій у залізничну транспортну інфраструктуру країни;

– удосконалення механізму державно-приватного партнерства (далі – ДПП) у межах спільної економічної діяльності на залізничному транспорті країни;

– залучення потенціалу фондового ринку України задля фінансування інвестиційних та інноваційних проєктів на залізничному транспорті країни, зокрема, за рахунок такого фінансового інструменту, як «зелені облігації» або «зелені євробонди» за прикладом інших країн Європи.

Як зазначають експерти, водночас на сучасному етапі розвитку української економіки поштовх для зростання внутрішнього ринку може дати також різке збільшення фінансування інфраструктурних проєктів. Крім того, новий уряд країни повинен визначити низку галузей і цілеспрямовано стимулювати їх розвиток [10, с. 5]. Серед цих пріоритетних видів економічної діяльності доцільно виокремити, на нашу думку, сектори виробничої інфраструктури, зокрема залізничний транспорт країни. Проте загальновідомо, що уряд Арсенія Яценюка підписав угоду із західними кредиторами (міжнародні фінансові організації, МФО), з якої випливає, що Україна буде віддавати західним кредиторам протягом 20 років частину свого приросту ВВП (за оцінками експертів, це близько 40% приросту) за умови його росту більш ніж на 3% в рік вже від цього року [10, с. 5; 12, с. 5]. До того ж голова Ради Національного банку України (далі – НБУ) Богдан Данилишин відзначає, що «з точки зору підприємців та інвесторів, в нашій країні немає підприємств, що випускають продукцію, яка б відповідала викликам третьої та четвертої промислових революцій» [13, с. 1, 2].

У зв'язку з цим в Комплексній програмі оновлення залізничного рухомого складу України на 2008–2020 роки визначається, що пріоритетом в оновленні рухомого складу має стати забезпечення залізниць України рухомим складом переважно нового покоління. Так, задля вирішення цього пріоритетного завдання у 2019 році Програмою було передбачено до реалізації такий комплекс заходів щодо науково-технічного забезпечення модернізації та оновлення рухомого складу залізниць України [11, с. 219–225]:

– консалтингові послуги з відпрацювання технічних умов договорів на постачання нового рухомого складу для залізниць (2009–2019 роки);

– розроблення методик і проведення приймальних експлуатаційних випробувань нового рухомого складу, створеного згідно з Програмою (2008–2020 роки);

– моніторинг тенденцій зміни світових цін та споживчих якостей рухомого складу й розроблення пропозицій щодо його придбання для залізниць України (2009–2020 роки);

– дослідження та розроблення конструкторсько-технологічної документації для подовження термінів служби рухомого складу (2009–2020 роки);

– розроблення методик і проведення приймальних експлуатаційних випробувань головних зразків рухомого складу, його вузлів, які модернізовані згідно з програмою (2008–2020 роки);

– моніторинг складу, структури та властивостей металів і сплавів залізничної техніки після їх тривалої експлуатації (2009–2020 роки);

– дослідження й аналізування темпів зносу коліс рухомого складу, рейок згідно із заходами, що використовуються для його зменшення, визначення найбільш ефективних з них (2008–2020 роки);

– розроблення, випробування та впровадження пристроїв і систем для діагностування рухомого складу (2009–2020 роки);

– розроблення та впровадження технологій інформаційного забезпечення ефективного використання нового рухомого складу та того, що модернізується (2009–2020 роки);

– розроблення, виготовлення та впровадження стаціонарної системи контролю екіпажу рухомого складу під час його руху у складі поїзда (геометрія коліс, сили, діючі в екіпажі й на рейках) (2009–2020 роки);

– розроблення навчальних програм, підготовки відповідних нормативних документів та проведення підготовки й перепідготовки персоналу залізниць для роботи на новому рухомому складі й тому, що модернізується (2009–2020 роки);

– реформування наявної навчальної бази та створення нових галузевих навчальних центрів із підготовки й перепідготовки персоналу залізниць для роботи з новим рухомим складом та тим, що модернізується (2009–2020 роки).

Таким чином, перелічений вище комплекс заходів зазначеної Програми за умов їх успішної реалізації сприятиме розвитку залізничного транспорту в Україні на основі запровадження інноваційної моделі розвитку зазначеного сектору виробничої інфраструктури національної економіки у 2008–2020 роках і в подальшій середньостроковій та довгостроковій перспективах.

Слід також звернути увагу на те, що комплекс заходів, який визначений в урядовій Постанові «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017–2021 роки» від 18 жовтня 2017 року № 980 вживається шляхом реалізації державних цільових програм (далі – ДЦП), а також у формі державного замовлення та окремих інноваційних проєктів [14, с. 5–7]. Отже, на нашу думку, в сучасних умовах на державному рівні необхідно створити такі передумови та умови економічної діяльності, щоби залізничній компанії АТ «Укрзалізниця» було вигідно замовляти майже весь рухомий склад у вітчизняних товаровиробників залізничного транспортного машинобудування, а також реалізовувати окремі інноваційні проєкти (зокрема, технологічні та організаційні інновації) на залізничному транспорті у співробітництві з певними стратегічними зарубіжними партнерами.

Отже, на нашу думку, слід сконцентрувати основну увагу державної транспортної політики країни на таких основних складових частинах інноваційного розвитку залізничної транспортної інфраструктури країни, які представлені на рис. 2. В зазначені вище складові частини входять наукове забезпечення, кадрове забезпечення (наукове й технічне), матеріально-технічне забезпечення (базова основа розвитку) та фінансове забезпечення інноваційного розвитку сектору. Розглядаючи матеріально-технічне забезпечення залізничної транспортної інфраструктури країни як найважливіший чинник ефективності її роботи, в контексті інноваційного розвитку національної економіки маємо перш за все виділити такі напрями, як транспортне залізничне машинобудування (суміжна галузь), електронне забезпечення функціонування всієї транспортної інфраструктури та металургійна промисловість (рис. 2).

Висновки. Отже доцільно, на нашу думку, розглянути ідею створення інноваційного залізничного кластеру на державному рівні, регіональному рівні або галузевому рівнях господарювання в сучасних умовах міжнародних інтеграційних процесів. Так, інноваційний розвиток на залізничній транспортній інфраструктурі країни включає такі основні складники:

– модернізація електровозо-, теповозо- й вагонобудівних вітчизняних виробничих підприємств;

– технічне переозброєння на інноваційній основі всіх підприємств, що пов'язані з виробництвом, яке забезпечує подальший розвиток усієї залізничної транспортної інфраструктури країни;

– практично повне оновлення рухомого складу (як вантажного, так і пасажирського), а також тягової сили (електровозів, тепловозів тощо);

– повсюдна реконструкція самих залізничних колій;

– своєчасне забезпечення залізничної транспортної системи електронним обладнанням та продукцією підприємств металургійної промисловості;

– вирішення проблеми інтеграції залізничної транспортної інфраструктури країни в міжнародну транспортну систему.

При цьому щодо вирішення перерахованих вище напрямів основну роль відіграватимуть такі складові частини, як підготовка відповідних кадрів всіх категорій для реалізації проблеми інноваційного розвитку залізничної транспортної інфраструктури країни, стимулювання попиту на внутрішньому ринку інноваційної продукції вітчизняного виробництва для залізничної системи, визначення загальних обсягів фінансування та джерел інвестиційного забезпечення всіх зазначених процесів.

Слід також відзначити, що підприємства вітчизняного залізничного машинобудування займаються переважно ремонтом іноземної техніки, яка була у використанні і яку купували за валюту за кордоном, витрачаючи на це чималі гроші, замість того, щоби самим виробляти та відновлювати вітчизняний парк тягових рухомих складів задля забезпечення транспортної інфраструктури електровозами, тепловозами, різними видами залізничних вагонів та електропоїздами власного українського виробництва.

Також слід звернути увагу на те, що на розвиток АТ «Укрзалізниця» щорічно виділяються відповідні фінансові ресурси в рамках програми залізничної компанії щодо капітальних інвестицій на відповідний рік. Проте слід зазначити, що за всі останні роки так званого реформування на залізничному транспорті країни ніяких суттєвих позитивних змін не відбулося, зокрема щодо

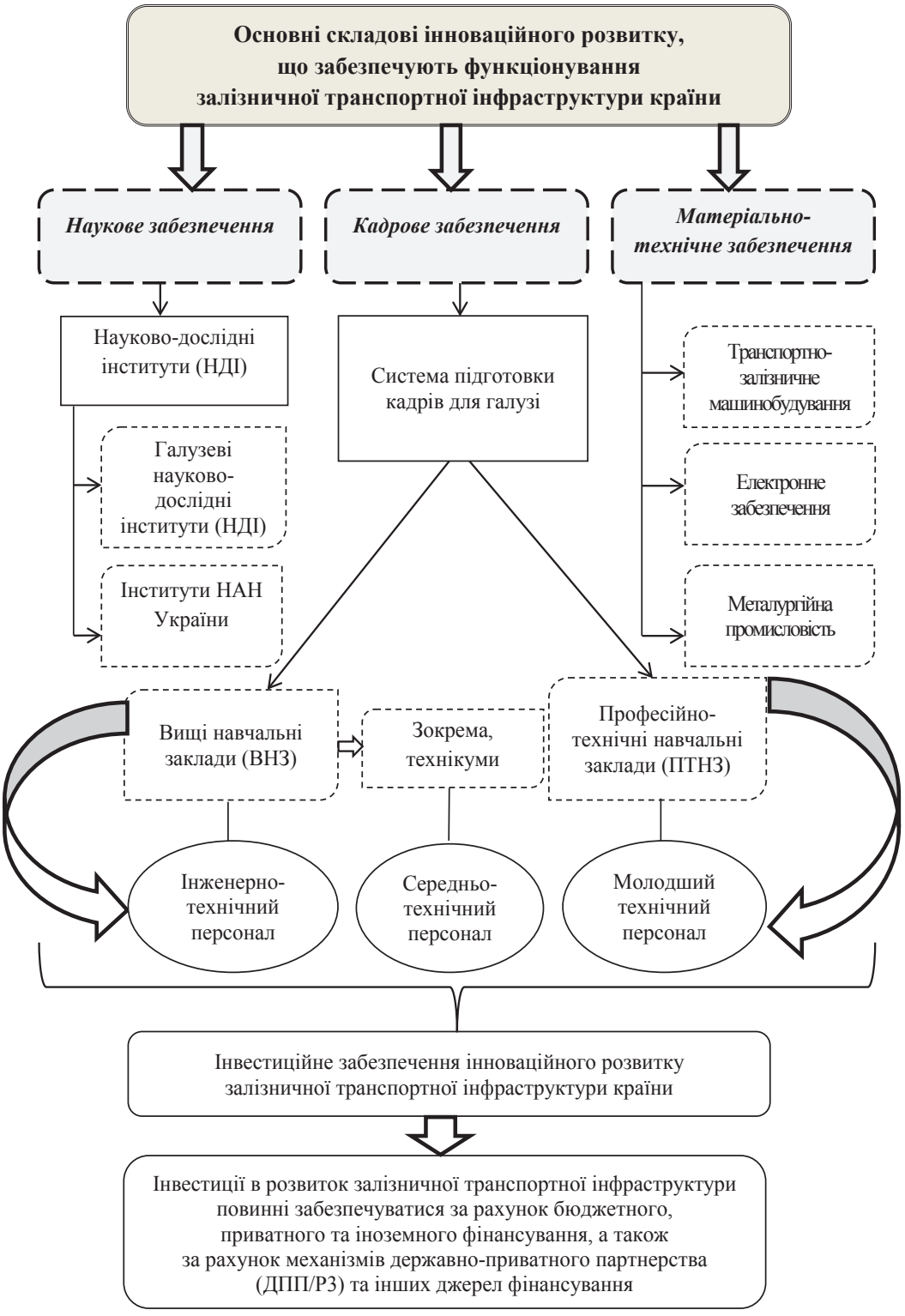


Рис. 2. Загальна схема інституційного забезпечення інноваційного розвитку залізничної транспортної інфраструктури країни

Джерело: узагальнено, систематизовано та складено автором О.Б. Піріашвілі

інституціональних перетворень, що може свідчити тільки про нецільове використання фінансових ресурсів компанії.

Підсумовуючи, маємо сказати, що залізнична транспортна інфраструктура є системоутворюючою структурою, яка забезпечує ефективність розвитку всієї національної економіки країни. У зв'язку з цим для ефективного інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку залізничної транспортної інфраструктури країни, яка забезпечує також стійкість та безпеку розвитку національної економіки, ця структура повинна функціонувати як єдина система з єдиним центром управління та інституціональним забезпеченням.

Список використаних джерел:

1. «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 роки» : Послання Президента України до Верховної Ради України від 23 лютого 2000 року № 276а/2000 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/276%D0%B0/2000 (дата звернення: 21.10.2019).
2. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2001 року № 1801 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1801-2001-%D0%BF (дата звернення: 21.10.2019).
3. Кабмін повернув «Укрзалізницю» до сфери управління Мінінфраструктури. *Інтерфакс-Україна. Економіка*. URL: https://ua.interfax.com.ua/news/economic/619575.html (дата звернення: 28.10.2019).
4. Суржик Л.В. Як нам облаштувати наукову сферу. *Дзеркало Тижня*. 2019. 9 листопада – 15 листопада. URL: https://dt.ua/SCIENCE/yak-nam-oblashtuvati-naukovu-sferu-328970_.html (дата звернення: 14.11.2019).
5. Марцинковская А.В. Совершенствование институциональной среды железнодорожного транспорта. *Экономика железных дорог*. 2014. № 4. С. 106–116.
6. Залізничний транспорт: задачі міністерства в рамках галузі // Міністерство інфраструктури України : веб-сайт. URL: http://mtu.gov.ua/content/zadachi-ministerstva-v-ramkah-galuzi.html (дата звернення: 20.11.2019).
7. Дунина А.М. Локомотив напоминал груду металлолома: кто виноват в новой аварии на ж/д. *Вести*. 2018. 17 октября. С. 5.
8. Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця» на 2017–2021 роки // Цензор.Нет : веб-сайт. URL: https://storage2.censor.net.ua/files/20180503_Strategy_UZ_2021.pdf (дата звернення: 20.01.2020).
9. Інституціональні зміни. Економічна енциклопедія : у 3 т. Київ : Видавничий центр «Академія», 2000. Т. 1. С. 659–660.
10. Что спасет украинскую экономику: рецепты для власти. *Вести*. 2019. URL: https://business.vesti-ukr.com/economics/345414-chto-spaset-ukrainskuju-ekonomiku-retsepty-dlja-vlasti (дата звернення: 21.11.2019).
11. Самсонкін В.М., Гончаров О.М., Грищенко С.Г., Коновалов А.В. Комплексна програма оновлення залізничного рухомого складу України на 2008–2020 роки / Міністерство транспорту та зв'язку України. Державна адміністрація залізничного транспорту України «Укрзалізниця». Київ, 2009. С. 219–225.
12. Что спасет украинскую экономику: рецепты для власти. *Вести*. 2019. 8 августа. № 139 (1464). С. 5.
13. Данилишин Б.М. Монетарна політика VS економічне зростання: змагання затягнулося. *Дзеркало Тижня*. 2019. 27 липня – 16 серпня. № 29 (1254). URL: https://dt.ua/macrolevel/monetarna-politika-vs-ekonomichne-zrostannya-zmagannya-zatyagnulosya-318733_.html (дата звернення: 21.11.2019).
14. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017–2021 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 жовтня 2017 року № 980 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980-2017-%D0%BF (дата звернення: 27.11.2019).

References:

1. Verkhovna Rada Ukrajiny (2000) *"Ukrajina: postup u XXI stolittja. Strateghija ekonomichnoji ta socialjnoji polityky na 2000–2004 roky" : Poslannja Prezydenta Ukrajiny do Verkhovnoji Rady Ukrajiny vid 23 ljutogho 2000 roku № 276a/2000* ["Ukraine: Progress in the 21st Century. Economic and Social Policy Strategy for 2000-2004" : Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine dated February 23, 2000 No. 276a / 2000], 45–47 pp. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/276%D0%B0/2000 (accessed: 21 October 2019).
2. Verkhovna Rada Ukrajiny (2001) *Pro zatverdzhennja Proghramy rozvytku investycijnoji dijaljnosti na 2002–2010 roky : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrajiny vid 28 ghrudnja 2001 roku No 1801* [On approval of the Program for the Development of Investment Activities for 2002–2010 : Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 28, 2001 № 1801]. 5–6 pp. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1801-2001-%D0%BF (accessed: 21 October 2019).
3. Interfaks – Ukrajina. (2019) *Ekonomika Kabmin povernuv «Ukrzaliznycju» do sfery upravlinnja Mininfrastruktury.* [The Cabinet returned Ukrzaliznytsia to the Ministry of Infrastructure]. 1–2 pp. Available at: https://ua.interfax.com.ua/news/economic/619575.html (accessed: 28 October 2019).
4. Surzhyk L.V. (2019) Jak nam oblashtuvaty naukovu sferu. [How to equip us with the scientific sphere]. *Dzerkalo Tyzhnja* (electronic newspaper), no. 42, 1–2 pp. Available at: https://dt.ua/SCIENCE/yak-nam-oblashtuvati-naukovu-sferu-328970_.html (accessed: 14 November 2019).
5. Martsinkovskaya A.V. (2014) Sovershenstvovanie institutsional'noy sredy zheleznodorozhnogo transporta. [Improving the institutional environment of railway transport]. *Economics of the railways*, no. 4, pp. 106–116. (in Russian)
6. Ministerstvo infrastruktury Ukrajiny (2019) *Zaliznychnyj transport: zadachi ministerstva v ramkakh ghaluzi* [Railway transport: Ministry tasks within the industry] (electronic page) (unpublished). Available at: http://mtu.gov.ua/content/zadachi-ministerstva-v-ramkah-galuzi.html (accessed: 20 November 2019).
7. Dunina A.M. (2018) Lokomotiv napominal grudu metalloloma: kto vinovat v novoy avarii na zh/d [The lokomotiv resembled of a pile of scrap metal: who is to blame for the new accident on the railway]. *Vesti*, no. 172, pp. 5.
8. Tsenzor.Net. Osnovni aspekti strategii rozvitku PAT "Ukrzaliznitsya" 2017–2021 roky [The main aspects of strategic development of PJSC "Ukrzaliznitsya" 2017-2021 years] (electronic page). 11 pp. Available at: https://storage2.censor.net.ua/files/20180503_Strategy_UZ_2021.pdf (accessed: 20 January 2020).
9. Mochernyj S.V. (ed.) (2000) Instytucionaljni zminy [Institutional change]. *Ekonomichna encyklopedija : u 3 t.* [Economic Encyclopedia : in 3 vol.]. Kyjiv : Vydavnychyj centr "Akademija". Vol. 1, pp. 659–660.
10. (2019) Chto spaset ukrainskuyu ekonomiku: retsepty dlya vlasti [What will save the Ukrainian economy: recipes for power]. *Vesti* [News], no. 139, 5 p. Available at: https://business.vesti-ukr.com/economics/345414-chto-spaset-ukrainskuju-ekonomiku-retsepty-dlja-vlasti (accessed: 21 November 2019).
11. Samsonkin V.M., Ghoncharov O.M., Ghryshhenko S.Gh., Konovalov A.V. (2009) Naukovo-tekhnichne zabezpechennja modernizaciji ta onovlennja rukhomogho skladu zaliznycj Ukrajiny [Scientific and technical support for the modernization and updating of rolling stock of Ukraine's railways]. *Kompleksna proghrama onovlennja zaliznychnogho rukhomogho skladu Ukra-*

jiny na 2008–2020 roky [Comprehensive program of updating of the railway rolling stock of Ukraine for 2008–2020]. Kyjiv : TOV "NVP Polighrafservis", 219–225 pp. (in Ukrainian)

12. (2019) Chto spaset ukrainskuyu ekonomiku: retsepty dlya vlasti [What will save the Ukrainian economy: recipes for power]. *News*, no. 139 (1464), 5 p.

13. Danylyshyn B.M. (2019) Monetarna polityka VS ekonomichne zrostannja: zmaghannja zatjaghnulosja [Monetary policy VS economic growth: the competition has dragged on.] *Dzerkalo Tyzhnja* [The Mirror of the Week] (electronic newspaper), no. 29 (1254), 1–2 pp. Available at: https://dt.ua/macrolevel/monetarna-politika-vs-ekonomichne-zrostannya-zmagannya-zatyagnulosya-318733_.html (accessed: 21 November 2019).

14. Verkhovna Rada Ukrajiny (2017) *Dejaki pytannja vyznachennja serednjostrokovykh priorytetnykh naprjamiv innovacijnoji dijaljnosti ghaluzevogho rivnja na 2017–2021 roky : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrajiny vid 18 zhovtnja 2017 roku No. 980* [Some issues of determining medium-term priority areas of innovation activity of the sectoral level for 2017–2021 : Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of October 18, 2017 No. 980]. Kyiv : Verkhovna Rada of Ukraine, 5–7 pp. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980-2017-%D0%BF (accessed: 27 November 2019).

УДК 338.467.6

Познякова О.О.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіка підприємства,
Донбаська державна машинобудівна академія

Poznyakova Oksana,
Doctor of phylosophy of economic science,
Senior Lecturer in Enterprise Economics,
Donbass State Machine-Building Academy

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ

Познякова О.О. Дослідження стану конкурентоспроможності вітчизняної сфери гостинності. Сфера гостинності є специфічною формою підприємницької діяльності, оскільки вона використовує індивідуальний підхід до споживачів, і в останні роки ця сфера розвивається. Також сфера гостинності – це особливий вид комерційної діяльності, який залежить від сильного впливу супутньої діяльності, насамперед розвитку туризму, транспорту, зв'язку, ступеня впорядкованості територій та розширення ділових партнерських відносин між вітчизняними та іноземними компаніями. Водночас якщо розглядати один зі складників сфери гостинності – готельний бізнес, то він активно впливає на інші сфери економічної діяльності в регіонах країни. У цих умовах харчування структури готелів та оцінка їхньої конкурентної здатності набувають особливої актуальності. Ураховуючи зростаючі потреби споживачів щодо асортименту та якості послуг, що надаються у сфері гостинності, соціально-економічні чинники, дуже важливо розробити науково обґрунтовані критерії якості послуг на сучасному етапі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сфера гостинності, споживач, аналіз, послуги.

Познякова О.О. Исследование состояния конкурентоспособности отечественной сферы гостеприимства. Сфера гостеприимства является специфической формой предпринимательской деятельности, поскольку она использует индивидуальный подход к потребителям, и в последние годы эта сфера развивается. Также сфера гостеприимства – это особый вид коммерческой деятельности, который зависит от сильного влияния сопутствующей деятельности, прежде всего развития туризма, транспорта, связи, степени упорядоченности территорий и расширения деловых партнерских отношений между отечественными и иностранными компаниями. В то же время если рассматривать одну из составляющих сферы гостеприимства – гостиничный бизнес, то он активно влияет на другие сферы экономической деятельности в регионах страны. В этих условиях питание структуры отелей и оценка их конкурентной способности приобретают особую актуальность. Учитывая растущие потребности потребителей по ассортименту и качеству услуг в сфере гостеприимства, социально-экономические факторы, очень важно разработать научно обоснованные критерии качества услуг на современном этапе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сфера гостеприимства, потребитель, анализ, услуги.

Poznyakova Oksana. Research of the competitiveness of the domestic hospitality sphere. The problem of developing of the hospitality services sector is gaining special significance every day. Solving this problem will result in a high level of competitiveness. The industry of hospitality is a specific form of business. Because this sphere using an individual approach to consumers, and in recent years this area is developing. Also the hospitality industry is a special type of commercial activity, which it depends on the strong influence of related activities. Primarily, the industry of hospitality depends on the development of tourism, transport, communications, the degree of orderliness of territories and the expansion of business partnerships between domestic and foreign companies. At the same time, if we consider one of the components of the hospitality industry – the hotel business directly, then it making actively affects for the other areas of economic activity in different regions of the country. In these conditions, the development of hotel infrastructure and the assessment of their competitive ability become especially relevant. Currently, the hospitality industry is developing in several areas. First of all, it is a way on extension of the list of services provided. First of all, it is extension of the list of services provided. Secondly – the hospitality industry itself implies a different range of services, such as: a place for recreation, leisure and social events. Thirdly, taking into account consumer awareness and the modern variety of services provided, the consumer has the rights to expand or reduce the number of providing services, which can be considered as an individual approach. In such circumstances, the solution to the problem of supporting domestic hospitality services, the formation of an effective system for analyzing and managing their competitiveness in the face of increased competition is especially important with the possibility of attracting foreign investors. Also, taking into account the growing demands of consumers on the range and quality of services provided in the hospitality sector, socio-economic factors, it is very important to develop scientifically based criteria for the quality of services at the present stage.

Key words: competitiveness, hospitality, consumer, analysis, services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасній світовій економіці проблеми конкурентоспроможності товарів і послуг є універсальними. Конкурентоспроможність економіки у цілому та якість виготовлених товарів і послуг сьогодні є концентрованим вираженням усіх сукупних можливостей країни та її виробників створювати, виробляти та продавати вимогливі товари й послуги. Успішне вирішення цих проблем значною мірою визначає рівень економічного та соціального розвитку будь-якої країни та ситуації на ринку товаровиробників. В умовах глобальної економічної інтеграції конкурентоспроможність сучасної організації є найважливішим завданням.

Очевидно, що готельний бізнес здатний позитивно впливати на економіку країни за умови достатнього розвитку. Наприклад, із його допомогою створюються нові робочі місця. В останні роки в готельному бізнесі відбулися деякі зміни – сьогодні набагато вигідніше створювати великі готельні мережі.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні основи ринкової конкуренції розроблено у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, М. Портера, А. Маршалла; подальший розвиток ці проблеми отримали в роботах таких вітчизняних учених, як Г.Л. Азоєв, В.Д. Андріанов, М.І. Кпиш, Ю.І. Коробов, Д.А. Мільгром, Н.К. Масовий, Р.А. Фатхутдінов та ін.

Проблеми економіки та управління підприємствами готельного бізнесу досліджувалися такими вченими і фахівцями, як В.І. Азар, Е.А. Джанджугазова, Н.І. Кабушкин, Ф. Котлер, А.Л. Лісник, І.П. Маціцько, Г.А. Папирян, А.Ф. Рогачов, Дж.Р. Уокер, А.В. Чернишов та ін.

Усі ці науковці зробили вагомий внесок в економічну науку та ділову практику, але водночас наукові та практичні проблеми формування, всебічної підтримки та утримання рівня конкурентоспроможності сфери послуг гостинності все ще відносно слабо вивчені у вітчизняній економічній науці.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розроблення практичних рекомендацій щодо ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств гостинності на основі аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оцінка власної конкурентоспроможності – одна з необхідних галузей у всьому комплексі самоаналізу; становище підприємства на галузевому ринку є невід'ємним елементом маркетингової діяльності будь-якого підприємства, пов'язаного з індустрією гостинності. Для цього необхідно мати оперативну та об'єктивну методологію оцінки конкурентоспроможності.

У світовій практиці застосовується багато різних методів оцінки конкурентоспроможності, однак лише деякі з них були широко поширені. Найбільш часто використовувані методологічні підходи на практиці можна розділити на два типи методів оцінювання, які представлено в табл. 1 [1].

Виходячи з даної таблиці, можна сказати, що для проведення оцінки конкурентоспроможності сфери гостинності більш зручними й об'єктивними є: модель Портера, «багатокутник конкурентоспроможності підприємства», метод рейтингової оцінки; можна використовувати й низку інших методів, але з огляду на той факт, що Україна є дуже багатогранною у сфері гостинності, фактично складно порівняти всі чинники, які впливають на рівень конкурентоспроможності сфери послуг, адже практично в будь-якій точці країни існують свої пам'ятки: історичні, церкви і собори, архітектурні, курортно-оздоровчі центри, а також курортні зони. Тому відокремлемо основні фактори оцінки конкурентних переваг, які будуть враховані незалежно від регіону країни та типу сектору гостинності: якість обслуговування клієнтів, ціна наданих послуг, матеріальний стан готелю та технічна база, розташування готелю, імідж, реклама, якість їжі, широкий спектр наданих послуг.

Однак, виходячи з перерахованих вище чинників, неможливо описати цільову аудиторію – споживачів або туристів. Як потенційних споживачів будемо розглядати резидентів України.

Таблиця 1

Класифікація оцінок конкурентоспроможності підприємства

Матричні методи			Аналітичні методи		
Матриці	+	–	**Методи**	+	–
БКГ	Визначення становища підприємства на галузевому ринку	Відсутній прогноз	*Рейтингова оцінка*	Досить точно визначає місце даного підприємства щодо його конкурентів	Складність під час розрахунку показника, отриманих вихідних даних, відсутність прогнозної інформації
Мак-Кінзі	Дає змогу визначити положення фірми щодо інших конкурентів; виробити подальші стратегії	Важко оцінити якісні характеристики	*Оцінка на основі розрахунку частки ринку*	Дає змогу визначити тип і місце фірми на ринку	Неможливо визначити причини виявленого положення фірми, розробити необхідну стратегію
Портера	Наочне структурування досягнень конкуренції	Не дає конкретних рекомендацій щодо досягнення конкурентних переваг	*Оцінка конкурентоспроможності на основі споживчої вартості*	Оцінка конкурентоспроможності з урахуванням чинників внутрішнього середовища фірми	Складність розрахунків, збору необхідної інформації
Метод «багатокутник конкурентоспроможності підприємства»	Достатня легкість використання для оперативного аналізу ситуації, визначення поточного положення щодо конкурентів	Складність під час розрахунку показника, отримання вихідних даних, відсутність прогнозної інформації	*Оцінка на основі теорії ефективної конкуренції*	Досить точно визначає місце даного підприємства щодо його конкурентів	Складність розрахунків, збору необхідної інформації

Оскільки для посилення конкурентоспроможності індустрії гостинності насамперед необхідно посилити свої позиції в самій країні, адже майже кожен п'ятий українець не бував у прекрасних місцях своєї країни та навіть про них не чув, тому доречно буде визначити портрет споживача. Для цього ми проведемо дослідження з використанням методології двоступеневої побудови портрета споживача.

На першому етапі проведемо опитування з метою виявлення особливостей портрета споживача [2]. Опитування проводиться з урахуванням низки чинників, які наведено в табл. 2.

За результатами аналізу даних за допомогою програми SPSS, яка була використана для аналізу всіх зібраних матеріалів, можна сказати, що:

– споживачі, які приїжджають із комерційною метою, готові витратити в кілька разів більше на свої потреби, ніж усі інші, що аналізуються, в середньому на 30 тис грн;

– одружені споживачі готові витратити менше, ніж ділові мандрівники, але більше, ніж одинокі люди, десь на 6 тис грн більше;

– із кожним додатковим членом групи прибулих витрати збільшуються в середньому на 7 тис грн;

Таблиця 2

Чинники, які впливають на суму витрат одного споживача

Показники	Значення
Вік	Роки
Стать	1 – чоловік, 0 – жінка
Шлюб	1 – перебуває, 0 – інакше
Кількість осіб у сім'ї	Одиниць
Розмір групи приїжджаючих	Одиниць
Мета поїздки	1 – комерційна; 0 – інша
Рівень доходу на одного члена сім'ї	1 – до 10 тис грн, 2 – від 10 до 20 тис грн, 3 – понад 20 тис грн
Ваш рівень доходу більше 10 тис грн	1 – так; 0 – інше

Таблиця 3

Чинники, що впливають на суму витрат під час відпустки

Найменування показника	Одиниці виміру або значення показника
Пора року для проведення відпустки	1 – літо; 0 – інше
Спосіб пересування під час відпустки	1 – вело; 0 – інше
Основна мета під час відпочинку	1 – лікування; 0 – інше
Яким способом Ви шукаєте місце для розміщення	1 – за допомогою турфірми; 0 – інше
Ви віддаєте перевагу в поїздках користуватися їхніми послугами	0 – послуги обслуговуючого персоналу; 1 – інше
Яким видам зв'язку Ви віддаєте перевагу користуватися, перебуваючи у відпустці	1 – Інтернет; 0 – інше
Чи часто Ви купуєте в поїздках сувеніри, подарунки	1 – так; 0 – ні
Хотіли б Ви проводити відпустку зі своїми домашніми тваринами	1 – так; 0 – інше
Укажіть Ваш вік	Одиниць

– відпочиваючі з доходом понад 10 тис грн витрачають більше на 8 тис грн, ніж споживачі з нижчим рівнем доходу.

Виходячи з проведеного аналізу, слід відзначити, що не можна виділити якусь одну групу споживачів із виділених нами, незважаючи на те що вони відрізняються за своїми витратами. У напрямі надання послуг у сфері гостинності необхідно направляти на всіх споживачів, які приїжджають. Але при цьому, виходячи з отриманих даних, дуже складно сформувати стратегію розвитку конкурентоспроможності у сфері надання послуг гостинності, у зв'язку з малою кількістю даних складно визначитися з бажаними смаками потенційних споживачів, тому на другому етапі вивчимо показники, які описують залежність між ними (табл. 3).

Після збору та аналізу даних, наведених у табл. 3, за допомогою програми SPSS можна зробити портрет потенційного споживача:

1. відпочиваючі, які мають головну мету під час відпочинку лікування, готові витратити на відпочинок у середньому на 13 тис грн менше, ніж ті, хто має інші переваги;

2. відпочиваючі, які вважають за краще використовувати Інтернет як основну форму спілкування під час канікул, готові витратити на відпочинок у середньому на 14 тис грн більше, ніж ті, хто віддає перевагу іншим видам спілкування;

3. відпочиваючі, які шукають житло за допомогою послуг турфірми, готові витратити на відпочинок у середньому на 37 тис грн більше, ніж відпочиваючі, які використовують інші способи пошуку місць розташування;

4. із кожним додатковим роком життя люди готові витратити на відпочинок у середньому на 1 тис грн більше.

На основі аналізу обох етапів можна виділити важливу інформацію для розвитку стратегічних напрямів послуг гостинності, а також визначити шляхи підвищення конкурентоспроможності цієї сфери.

Доцільним та вигідним способом було б зосередити домовленість на сегменті ділових людей під час відрядження, обладнання наявного простору необхідними технічними нововведеннями та створення необхідних умов для проведення ділових зустрічей, семінарів тощо. Це приверне нових клієнтів, у тому числі й у міжсезоння [4].

Отримані дані про одружених відвідувачів дають змогу зробити висновок про необхідність створення приємних умов для сімейного відпочинку. Розвиток системи сімейних знижок та спеціальних пропозицій також допоможуть залучити нових клієнтів.

Заможні люди воліють бачити як головну мету під час відпустки не тільки лікування, а й інші види дозвілля, такі як екскурсії, етнічний, діловий, екологічний туризм, активний спорт, пасивне дозвілля тощо. Як правило, це люди абсолютно різного віку, але, «йдучи в ногу з часом», вони вважають за краще використовувати Інтернет як основну форму спілкування під час своїх відпусток, тому забезпечення необхідних умов для використання Інтернету є невід'ємним критерієм для них під час вибору місця відпочинку. Скоріше за все, це робочий сегмент, який зручніше і простіше довірити всю туристичну організацію надійному туристичному агентству, а не самому збирати тур.

Тому для розвитку конкурентоспроможності сектору послуг гостинності необхідно розробити план створення та запропонувати спеціальні індивідуальні програми вибору екскурсій, лікування тощо (попереднє укладання договорів із турфірмами, здравницями тощо) з можливістю бронювання на наступний сезон; створити та забезпечити простий доступ до Інтернету з будь-якої точки відпочинку в будь-який час доби; розширити спектр послуг із метою залучення нових клієнтів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Конкурентоспроможність сервісної компанії можна визначити як сукупність соціально-економічних, споживчих, іміджевих та технічних чинників, які можуть протистояти конкуренції з іншими компаніями, які надають подібні послуги (або здійснюють подібну діяльність у сфері послуг) і займають той самий ринковий сектор, а також поточне становище підприємства на ринку, включаючи обсяг його продажу. Щодо послуг, конкурентоспроможність можна визначити як порівняльну якісну характеристику, яка містить оцінку всіх економічних, виробничих, сервісних та організаційних показників щодо вимог ринку або характеристик та властивостей аналогічної послуги-конкурента. З погляду споживача конкурентоспроможність можна визначити як певну характеристику, яка відрізняє послугу чи підприємство у цілому від конкурентів на ринку та визначає його кінцеву привабливість.

Список використаних джерел:

1. Методика оценки конкурентоспособности предприятия. URL: http://marketing.rbc.ru/research/562949957040874.shtml (дата звернення: 03.01.2020).
2. Туристична галузь України: руїна чи низький старт. URL: зhttp://novostiturbiznesa.info/article/turistichna_galuz_ukraini_ruina_chi_nizkij_start_.html (дата звернення: 03.01.2020).
3. Погоріляк О.О. Стратегічний підхід у підвищенні конкурентоспроможності готелів Закарпаття. *Матеріали ІІІ міжвузівської студентсько-аспірантської наук.-практ. конф. «Стан та перспективи розвитку індустрії гостинності в сучасних умовах: економічні та фінансові аспекти»*, березень 2015 р. Львів, 2015. С. 63–64.
4. Лупич О.О. Вплив сучасних тенденцій індустрії гостинності на перспективи її розвитку в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. № 1(2). С. 78–82.
5. Каплан Ф., Акташ Аналіз залежностей між прибутками від туризму та економічним зростанням на прикладі окремих середземноморських країн. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 33–42.
6. Журавльова М. Стратегічне управління підприємствами готельного господарства : автореф. дис. … канд. екон. наук ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків, 2015.
7. Гостиничный бизнес. URL: http://turgostinica.ru/gostinichniy-biznes-i-ego-razvitie-v-sovremennich-us/1-2-istoriya-razvitiya-gostinichnogo-biznesa/vse-stranitsi.htm (дата звернення: 08.01.2020).
8. Горіна Г.О. Конкурентоспроможність країн у туристичній галузі: нові підходи до визначення. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 4(1). С. 203–207.

References:

1. “Methodology for assessing the competitiveness of an enterprise” *Metodika otsinky konkurentospromozhnosti pidpryiemstva Методіка оцінки конкурентоспроможності підприємства.* URL: http://marketing.rbc.ru/research/562949957040874.shtml (accessed 03.01.2020).
2. “Tourist Galuz of Ukraine: Ruin Chi low start ” *Turystychna haluz' Ukrainy: ruina chy nyz'kyj start.* URL: зhttp://novostiturbiznesa.info/article/turistichna_galuz_ukraini_ruina_chi_nizkij_start_.html (accessed 03.01.2020).
3. Pogorilyak O.O. (2015) “Strategic approach in increasing the competitiveness of Transcarpathian hotels”. *Stan ta perspektyvy rozvytku industrii hostynnosti v suchasnykh umovakh: ekonomichni ta finansovi aspekty* [State and prospects of development of hospitality industry in modern conditions: economic and financial aspects]. Proceedings of the III Inter-University Student-Graduate Research Conference March 2015. Lviv, p. 63–64.
4. Lupich O.O. “Influence of modern tendencies of hospitality industry on prospects of its development in Ukraine”. *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Seriia: Ekonomika* [Uzhgorod University Scientific Bulletin. Series: Economics], 1(2), p. 78–82.
5. Kaplan, F., & Aktash (2016) “An analysis of the dependencies between tourism income and economic growth on the example of individual Mediterranean countries.” *Aktual'ni problemy ekonomiky,* vol. 3, pp. 33–42.
6. Zhuravleva, M. (2015) “Strategic management of hotel enterprises”. PhD in Economics Thesis, Hark. state. University of Food and Trade. Kharkiv.
7. Hotel business (2020) Available at: http://turgostinica.ru/gostinichniy-biznes-i-ego-razvitie-v-sovremennich-us/1-2-istoriya-razvitiya-gostinichnogo-biznesa/vse-stranitsi.htm (accessed 08.01.2020).
8. Gorina G.O. “The competitiveness of countries in the tourism industry: new approaches to definition”. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu,* vol. 4, no.1, pp. 203–207.

УДК 330.3;338.4:004.773

Робул Ю.В.,
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Robul Yuriy,
Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate professor,
Associate professor of the Chair of marketing and business administration,
I.I. Mechnikov national university in Odesa

ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТОК ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ ЯК МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ

Робул Ю.В. Функціонування і розвиток цифрового маркетингу як маркетингової системи. У статті досліджено функціонування цифрового маркетингу як маркетингової системи. Традиційне розуміння цифрового маркетингу як зусиль, спрямованих на просування й продаж бренду, продукту, ідеї в цифрових каналах, доповнено за рахунок включення макросередовища й визначення наслідків функціонування цифрового маркетингу для нього. Для опису маркетингової системи цифрового маркетингу запропоновано динамічну модель, яка пов'язує передумови, мікро– й макросередовище маркетингу, а також результати. Зв'язок між розвитком систем цифрового маркетингу та соціально-економічним розвитком розглянуто через модель подвійних наслідків, коли, з одного боку, обмін цінностями приводить до зростання рівня доходу та об'єктивного добробуту, а з іншого боку, через зростання суб'єктивного добробуту та сприйманої якості життя відбувається більш глибоке та якісне задоволення специфічних потреб і бажань споживачів, умовою чого є підтримувана гетерогенність пропозиції цінності.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова система, суб'єктивний добробут, економічний розвиток, цифровий маркетинг, цінність, мережа.

Робул Ю.В. Функционирование и развитие цифрового маркетинга как маркетинговой системы. В статье исследовано функционирование цифрового маркетинга как маркетинговой системы. Традиционное понимание цифрового маркетинга как усилий, направленных на продвижение и продажу бренда, продукта, идеи в цифровых каналах, дополнено за счет включения макросреды и определения последствий функционирования цифрового маркетинга для нее. Для описания маркетинговой системы цифрового маркетинга предложена динамическая модель, которая связывает предпосылки, микро– и макросреду маркетинга, а также результаты. Связь между развитием систем цифрового маркетинга и социально-экономическим развитием рассмотрена через модель двойных последствий, когда, с одной стороны, обмен ценностями приводит к росту уровня дохода и объективного благосостояния, а с другой стороны, из-за роста субъективного благополучия и воспринимаемого качества жизни происходит более глубокое и качественное удовлетворение специфических потребностей и желаний потребителей, условием чего является поддерживаемая гетерогенность предложения ценности.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая система, субъективное благосостояние, экономическое развитие, цифровой маркетинг, ценность, сеть.

Robul Yuriy. Functioning and development of digital marketing as marketing systems. The article explores the functioning of digital marketing as a marketing system. The traditional understanding of digital marketing as an effort to promote and sell a brand, product, service or idea through digital channels is complemented by expanding its scope onto a macro environment and identifying the outputs of digital marketing for it. Differences in economic ratios for a firm, deriving from a sharp reducing or entire elimination of the costs for maintenance of material infrastructure make significant condition to the heterogeneous and non-equilibrium nature of the interaction between supply and demand, which contributes to the further fragmentation of markets and the further particularization of demand. Any system being drafted for depicting digital marketing should comply with these characteristics. To describe the digital marketing system, a dynamic process drafted model is proposed that integrates the preconditions, micro and macro environment of the marketing and the outputs. The driving force of the micro-environment is the desire of firms to create a competitive advantage on the basis of their own competencies either to create value on their own, or to take and deliver it to the market with higher benefits both for them and customer, or to be faster in knowing, manufacturing, communicating and delivering value. The driving force behind the development of the macro-environment is the heterogeneity of supply and demand and the disequilibrium caused by the unequal distribution of demand. The connection between the development of digital marketing systems and socio-economic

development is examined through a dual model of consequences, where, on the one hand, the exchange of values leads to an increase in the level of income and prosperity, and on the other, through the increase of subjective well-being and perceived quality of life, which, in turn, results in a better level of satisfaction of the specific needs and desires of consumers that is conditioned by the heterogeneous nature of value proposition preserved and maintained in digital channels and leads to motivation to produce and interact through feedback.

Key words: marketing, marketing system, subjective well-being, economic development, digital marketing, value, network.

Постановка проблеми. Традиційно маркетинг розглядається на рівні окремої організації як інструмент налагодження та підтримання обмінів цінностями між виробником та споживачем, які опосередковуються за потреби діяльності ринкових посередників. Водночас коли значна кількість організацій активно використовує маркетинг у своїй діяльності, то на мезо- та макроекономічному рівнях повинні відбуватися зміни, спричинені тим, що взаємодія зі споживачем та іншими зацікавленими аудиторіями відбувається згідно з настановами маркетингу, втіленими у вигляді маркетингової орієнтації організації. Сучасне розуміння маркетингу трактує його, зокрема, як соціальний процес, тобто процес, який перебуває під впливом різноманітних соціальних сил, оцінюваних, наприклад, через чинники макросередовища, а також визначає становище останнього. Видається очевидним, що за одночасного застосування настанов і правил маркетингу значною кількістю фірм у одній і тій самій соціально-економічній системі в ній повинні спостерігатись колективні, системні ефекти, опис і дослідження яких потребують системного підходу на макрорівні. Він диктує виділення у структурі маркетингу макромаркетингу та вивчення маркетингу як діяльності, що здійснюється в межах певної системи. Така система отримала назву маркетингової системи, вона є предметом вивчення макромаркетингу. Маркетингова система та макромаркетинг є з'єднувальною ланкою між маркетингом та соціально-економічним розвитком. Дослідження передумов, форм, механізмів та особливостей такого зв'язку становить незаперечний науковий та практичний інтерес. Аналогічно цифровий маркетинг здебільшого розглядається як сукупність дій, спрямованих на просування товарів та послуг, бренду, ідей у цифрових каналах. Якщо припустити можливість опису та вивчення маркетингової діяльності загалом як діяльності, що виникає та розвивається в межах специфічної, маркетингової системи, то такий же підхід можна застосувати до цифрового маркетингу. Статті присвячена опису цифрового маркетингу як маркетингової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвалини системного розуміння маркетингу та його ролі на макрорівні закладені в роботах В. Алдерсона [1] та Дж. Фіска [2]. Дефініція, предмет та структура макромаркетингу досліджуються в роботах Р. Бартельса [3], Дж. Ханта [4; 5]. Дослідження феномена маркетингової орієнтації фірми та холістичного маркетингу дали змогу розвинути системне бачення маркетингу у множині зв'язків, які пов'язують його з іншими «акторами» (суб'єктами) економічної системи на мікро-, мезо та макрорівніях. Визначний внесок у дослідження концепту та структури маркетингових систем здійснив Р. Лейтон [6]. Теорія маркетингових систем розвивається у двох головних напрямах, таких як теорія ресурсних конкурентних переваг (R-A) Дж. Ханта [4] та логіка домінування обслуговування (S-D logic) С. Варго та Р. Луш [7; 8].

Розвиток цифрового маркетингу досліджується у працях великої кількості зарубіжних та вітчизняних учених. Значення розвитку цифрового маркетингу для середовища та інструментів маркетингу досліджується в працях Ф. Котлера [9], Ж.-Ж. Ламбена [10]. Розвиток цифрових каналів і виникнення за їх допомогою "sharing economy" досліджує Т. Кей [11].

Серед вітчизняних учених варто відзначити доробок С.М. Ілляшенка щодо дослідження напрямів використання інструментів інтернет-маркетингу, [12], В.В. Рубан [13], М.А. Окландера та О.О. Романенко [14] щодо дослідження предмета та інструментів цифрового маркетингу. Аналіз публікацій, присвячених концептуалізації цифрового маркетингу, засвідчує неповне вирішення питання теоретичних підвалин цифрового маркетингу, відсутність єдиної узгодженої теорії, яка б описувала та пояснювала його на сучасному рівні й передбачала напрями та інструменти розвитку в майбутньому. Великі сподівання покладаються на розвиток цифрової економіки, одним з рушіїв чого є цифровий маркетинг. Проте питання про механізм взаємозв'язку розвитку цифрового маркетингу з економічним добробутом видається все ще далеким від вирішення.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає у визначенні концептуальних основ вигляду та структури маркетингової системи, яка б описувала функціонування та зв'язки цифрового маркетингу з урахуванням його специфічних особливостей та заклала підвалини розуміння зв'язку між розвитком цифрового маркетингу та соціально-економічним розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з визначенням Американської асоціації маркетингу цифровим маркетингом називають сукупність дій, процесів та інститутів, які здійснюються за допомогою цифрових технологій для створення, донесення й поставки цінності для споживачів та інших зацікавлених сторін ("stakeholders"). В окремих галузях вся маркетингова діяльність (від створення цінності до поставки продукту) може відбуватися повністю у цифровому середовищі, проте загалом цифровий маркетинг не тільки зводиться до донесення цінності у цифрових каналах, але й може її створювати та постачати ("deliver"). Сучасне розширене розуміння цифрового маркетингу включає до його складу набуття та утримання споживачів, вироблення ставлень та переваг, просування брендів та розширення продажу з використанням цифрових медіа, зокрема Інтернету, комп'ютерів, мобільних телефонів та застосунків, екранної реклами, соціальних платформ.

Наведене означення та розуміння цифрового маркетингу передбачають наявність у ньому специфічних потоків інформації та цінності, притаманних лише йому, та інститутів, котрі унормовують та регулюють функціонування таких потоків.

Взаємодія між будь-якою парою суб'єктів приводить до виникнення відносин, різних за своєю тривалістю та наповненням. Наприклад, комунікаційна взаємодія фірми зі споживачем визначається не лише бажанням фірми щось повідомити, але й бажанням споживача інформацію сприйняти, використати, зберегти та (або) поширити. Отже, наявність інформаційного обміну є прикладом взаємовідносин, підтримання яких залежить від волі обох сторін. Ці відносини містять обмін як інформацією, так і цінністю. По-перше, сама інформація є цінністю, по-друге, завдяки інформаційному обміну може відбуватися створення цінності через передавання та оброблення відомостей про можливе для фірми й бажане для споживача, а також через механізми спільного створення цінності ("co-creation"). По-третє, зміст та характер інформаційного обміну можуть становити важливу частину сервісного обслуговування. Взаємовідносини відображають вибір суб'єктів, що контактують, оскільки завжди має місце можливість не взаємодіяти, а також породжують певну взаємозалежність. Їх взаємодія з іншими суб'єктами залежить, принаймні частково, від результатів цієї та простягається далі, ніж безпосередні зв'язки окремої фірми чи споживача. Таким чином, кожен окремий акт взаємодії є не окремою, не залежною від інших чи блискавичною подією, а, скоріше, процесом, який визначають взаємодія між сторонами та її результати. Отже, кожну взаємодію можна описати такою тріадою: речі, властивості, відносини, розробленою у теорії систем, адже в ній в окремих суб'єктів шляхом створення та (або) обміну з'являються речі як уречевлення цінності; ці речі мають властивості, що породжують споживчу цінність, а факт обміну, його результат, передумови, характер протікання породжують відносини, які можуть бути детермінантами наступних обмінів між цими суб'єктами та інших обмінів між іншими суб'єктами [15]. В такий спосіб можна простежити зв'язок і взаємозалежність між різними суб'єктами, а ринок загалом уявити як множину мереж взаємодії. Мережевий характер взаємодії, наявність потоків та інституцій, можливість охарактеризувати взаємодію та процеси мовою тернарного опису дають змогу, на нашу думку, розглядати цифровий маркетинг як маркетингову систему, тобто як мережу осіб, груп, організацій, які послідовно або спільно беруть участь у процесі створення цінності, яка надається у відповідь на запит клієнта та обміни нею [6].

Маркетингову систему можна охарактеризувати наявністю таких властивостей [16]:

– маркетингові системи виходять за рамки простого економічного обміну, оскільки в контексті обміну існують соціальні, поведінкові, моральні, юридичні та психологічні фактори, крім економічних;

– маркетингові системи безпосередньо пов'язані з іншими системами;

– маркетингові системи містять інші підсистеми, тому необхідно враховувати рівні складності кожної з них для визначення її розмірів та ефективності;

– кожна маркетингова система має специфічні особливості, які роблять її унікальною порівняно з іншими системами;

– кожна система має певний рівень і межу ефективності, яка визначається з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх елементів та обставин;

– маркетингова система є динамічним утворенням та еволюціонує в часі.

Розглянемо специфічну взаємодію між будь-якими двома учасниками мережі, а саме споживачами та виробниками цінності. Взаємодія між ними обумовлюється соціально-економічними умовами, кон'юнктурою ринку, мотивацією учасників, їх зв'язками в мережі, доступом до інформації, наявною інфраструктурою. Для створення переважної позиції на ринку пропозиція цінності фірми має вирізнятись з-поміж пропозицій цінності інших конкурентів, тобто фірма повинна створити точки диференціації та конкурентні переваги. Створення конкурентних переваг є наслідком обізнаності щодо наявних варіантів і джерелах надходження; експериментування з різними варіантами цінності; швидкості ухвалення рішень та виробництва. Ці три аспекти перебувають під істотним впливом мережі партнерів, до якої мають доступ учасники обміну.

В результаті природного прагнення фірм до створення конкурентних переваг їх сукупна пропозиція цінності є від самого початку різноманітною, неоднорідною. Прагнення отримати більший фінансовий результат неодмінно приводить до непропорційного скупчення пропозицій цінності на найбільших за розміром ринках, що має результатом хронічне перевищення пропозиції над попитом. Розвиток цифрових каналів на базі технологій Web 2.0 принципово змінив характер взаємодії між фірмами та споживачами, відкривши перед останніми співставні можливості щодо створення та поширення повідомлень, утворення мереж зв'язку та обміну, взаємодії з іншими учасниками ринку. У цій взаємодії споживач отримує дієві механізми контролю над ситуацією через надання згоди на спілкування, можливість ділитися власними ставленнями та досвідом з іншими споживачами, піднімати питання суспільного значення чи висловлювати занепокоєння тими чи іншими аспектами створення, передачі та використання цінності. Коли цінність створюється комбінацією відомих елементів чи варіацією базової цінності, такий контроль споживача над ситуацією перетворюється на ефективну ринкову владу. Чим привабливішим є ринок для фірм з точки зору розміру попиту, тим більшою є ця влада. У зв'язку з цим багатьма авторами відзначено перехід влади на розвинутих ринках від виробника до споживача [9; 10; 17]. Беручи до уваги цю ринкову владу, маємо визнати, що неоднорідна структура попиту, що обумовлюється багатогранним характером споживчих потреб і бажань у цифровому середовищі, зменшується значно менше, ніж в офлайн-середовищі, де таке зменшення диктується структурою витрат і прагненням фірм отримати вигоду через використання ефекту досвіду та масштабу. Таким чином, співвідношення попиту та пропозиції у цифровому середовищі відзначено органічною неоднорідністю. За допомогою цієї неоднорідності фірми намагаються створити диференційоване позиціонування, а в разі успіху – послабити ринкову владу споживачів і створити тимчасову монополію. Економічні обміни, які уможливлюються функціонуванням цифрових каналів, створюють суспільний продукт, що сприяє зростанню рівня економічного розвитку та доходу споживачів. Постачання на ринку різних пропозицій цінності підвищує ступінь задоволення споживачів, а разом зі зростанням рівня доходів це приводить до зростання суб'єктивно відчуваного добробуту та якості життя.

На основі викладеного вище модель функціонування цифрового маркетингу як маркетингової системи зображена на рис. 1. Вхід до системи показує умови

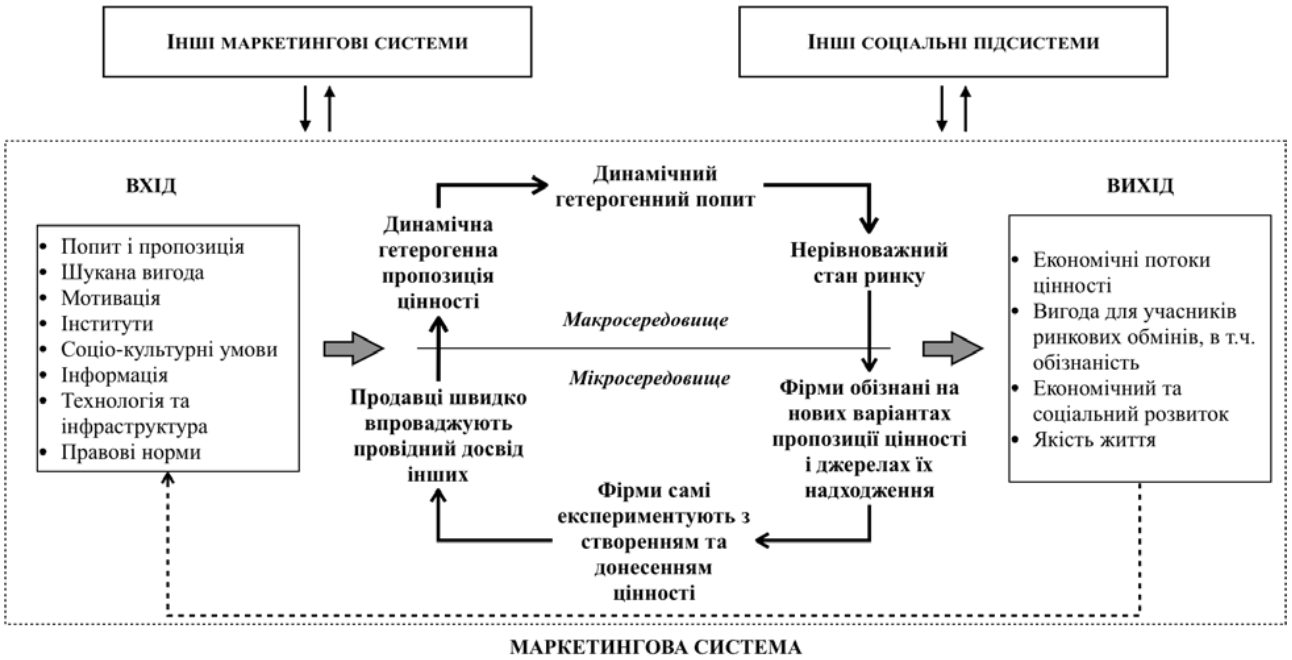


Рис. 1. Динамічна модель функціонування маркетингової системи цифрового маркетингу

функціонування, створювані співвідношенням, розміром та структурою попиту й пропозиції, характером шуканих вигід і задоволених потреб (рівень потреби, ступінь усвідомленої важливості, взаємний зв'язок з іншими потребами), а також пов'язаною з цим мотивацією учасників економічних обмінів брати участь у них. Ці передумови перебувають під сильним впливом чинників макросередовища, зокрема соціально-культурних умов, наявної інформації та доступу до неї, політико-правового середовища, розвитку інститутів, інфраструктури та інститутів.

Ці передумови перебувають під сильним впливом чинників макросередовища, зокрема соціально-культурних умов, наявної інформації та доступу до неї, політико-правового середовища, розвитку інститутів, інфраструктури та інститутів. Створення та обмін цінностями на рівні окремої фірми реалізує та розвиває конкурентну перевагу, яка створюється за допомогою швидкого виробництва оригінальної цінності чи перепродажу, створеного іншими. Гетерогенна пропозиція цінності взаємодіє з гетерогенним попитом, проте досягнення ринкової рівноваги між ними неможливе через те, що зусилля фірм спрямовуються на ринки з великим обсягом попиту за рахунок ринків з незначним попитом. В результаті на виході система створює продукти, які роблять внесок у суспільне виробництво, а через більш якісне, глибоке задоволення специфічних потреб за допомогою диференційованих продуктів створюються умови для зростання суб'єктивно усвідомлюваної якості життя та добробуту. Функціонування маркетингової системи також перебуває під впливом інших маркетингових систем та соціально-економічної системи загалом з її підсистемами. Ролі інших маркетингових систем можуть виконувати маркетингові системи, які функціонують на рівні галузей, груп, територій, сукупність маркетингових мереж офлайн щодо цифрового маркетингу тощо. Можливий різний рівень охоплення, а межі систем є рухомими. Вплив інших соціальних підсистем на цифровий маркетинг реалізується, зокрема, через звички у пошуку, здобутті та використанні інформації, які відображають панівні моделі поведінки, обумовлені культурними нормами, розвиток технологічної інфраструктури та інноваційного середовища, які обумовлюють конкретні умови на вході системи.

Висновки. В результаті аналізу особливостей функціонування маркетингу у цифрових каналах показано специфічний мережевий характер взаємодії, що дає можливість описувати маркетинг, зокрема цифровий, як системне явище, що розвивається всередині маркетингової системи й визначає розвиток останніх. На основі аналізу особливостей взаємодії у цифрових каналах, що функціонують на основі технологій Web 2.0, показано, що пропозиція цінності, створювана у цифрових каналах, є й залишається помітно неоднорідною, умови для чого створюють інші структури та розміри видатків фірми, що забезпечується ринковою владою споживачів, яка є характерною ознакою цифрового середовища. Це відрізняє цифрове маркетингове середовище від нецифрового, у якому прагнення фірм скористатися ефектом досвіду та масштабу приводить до того, що з часом пропозиція цінності стає дедалі більш стандартною, а споживачі не мають достатньо ринкової влади для того, щоби вимагати більш глибокого задоволення власних, специфічних потреб.

Вплив цифрового маркетингу на економічний розвиток можна розділити на внесок в економічний розвиток через створення суспільного продукту, створення робочих місць та економічних потоків та через вплив за допомогою підтримання розмаїття попиту й пропозиції на суб'єктивно оцінюваний добробут та якість життя, посилювану зростанням доходів внаслідок обігу економічних потоків. Це створює умови для подальших етапів розвитку маркетингової системи, що реалізується за допомогою зворотного зв'язку між виходом та входом системи.

Список використаних джерел:

1. Alderson W. A normative theory of marketing systems. *Theory in marketing* / ed. R. Cox. Homewood : Richard D. Irwin, 1964. P. 92–108.
2. Fisk G. Marketing Systems: an Introductory Analysis. New York : Harperamp ; Row, 1967. 797 p.
3. Bartels R., Jenkins R.L. Macromarketing. *Journal of Marketing*. 1977. № 5. P. 17–20.
4. Hunt S.D. Marketing Theory: Foundations, Controversy, Strategy, and Resource-advantage Theory. Routledg, 2014. 464 p.
5. Hunt S.D. Macromarketing as a Multidimensional Concept. *Journal of Macromarketing*. 1981. Т. 1. № 1. P. 7–8.
6. Layton R. Marketing Systems – Looking Backward, Sizing up and Thinking Ahead. *Journal of Macromarketing*. 2019. Т. 39. № 2. P. 208–224.
7. A systems perspective on markets – Toward a research agenda / S.L. Vargo, K. Koskela-Huotari, S. Baron, B. Edvardsson, J. Reynoso, M. Colurcio. *Journal of Business Research*. 2017. Т. 79. С. 260–268.
8. Vargo S.L., Lusch R.F. Evolving to a New Dominant Logic for Marketing. *Journal of Marketing*. 2004. Т. 68. P. 1–17.
9. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван Ї. Маркетинг 4.0. Від традицйного до цифрового. Київ : КМ-Букс, 2018. 208 с.
10. Lambin J.-J. Changing Market Relationships in the Internet Age. Presses univ. de Louvain, 2008.
11. Key T.M. Domains of digital marketing channels in the sharing economy. *Journal of Marketing Channels*. 2017. Т. 24. № 1–2. P. 27–38.
12. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4(2). С. 64–74.
13. Рубан В.В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Т. 2. № 2(08). С. 20–23.
14. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу. *Економічний вісник Національного технічного університету України Київський політехнічний інститут.* 2015. № 12. С. 362–371.
15. Уемов А.И. Вещи, свойства и отношения. Москва : Издательство Академии наук СССР, 1963. 190 с.
16. Fabiana Gama de M., Francisco José da C. Uma proposta de visualização do sistema agregado de marketing turístico. *Estudios Gerenciales*. 2019. Т. 35, № 152. P. 237–248.
17. Molenaar C.E. Marketing: Applications of Information Technology and the Internet within Marketing. Routledge, 2011. 256 p.

References:

1. Alderson, W. (1964). A normative theory of marketing systems. In R. Cox, W. Alderson, & S. Shapiro (yds.). *Theory in marketing,* pp. 92–108. Homewood : Richard D. Irwin.
2. Fisk, G. (1967). *Marketing Systems: an Introductory Analysis*. New York: Harper &Row.
3. Bartels, R., & Jenkins, R.L. (1977). Macromarketing. *Journal of Marketing,* 5, 17–20.
4. Hunt, S.D. (2014). *Marketing Theory: Foundations, Controversy, Strategy, and Resource-advantage Theory.* Routledge.
5. Hunt, S.D. (1981). Macromarketing as a Multidimensional Concept. *Journal of Macromarketing*, 1, 7–8.
6. Layton, R. (2019). Marketing Systems – Looking Backward, Sizing up and Thinking Ahead. *Journal of Macromarketing*, 39(2), 208–224.
7. Vargo, S.L., Koskela-Huotari, K., Baron, S., Edvardsson, B., Reynoso, J., & Colurcio, M. (2017). A systems perspective on markets – Toward a research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 260–268.
8. Vargo, S.L., & Lusch, R.F. (2004). Evolving to a New Dominant Logic for Marketing. *Journal of Marketing*, 68, 1–17.
9. Kotler P., Katarjaya, G., Setiavan, I. Marketing 4.0. Vid tradytsiynoho do tsyfrovoho. [Marketing 4.0 from traditional to digital]. Kyiv: KM-Books. (in Ukrainian)
10. Lambin, J.-J. (2008). *Changing Market Relationships in the Internet Age.* Louvain-la-Neuve : Presses universitaire de Louvain.
11. Key, T.M. (2017). Domains of digital marketing channels in the sharing economy. *Journal of Marketing Channels*, 24 (1–2), 27–38.
12. Illiashenko, S.M. (2011). Suchasni tendentsii zastosuvannia internet tekhnolohiy u marketynhu [Contemporary tendencies of applying internet technologies in marketing]. Marketing and management of innovations, vol. 4, no. 2, pp. 64–74.
13. Ruban, V.V. (2017). Tsyfrovyy marketynh: roly ta osoblyvosti vykorystannia [Digital marketing: role and specificity of application]. Ekonomichnyy visnyk Zaporiz'koi inzhenernoi akademii. Vol. 2, no. 2(08), pp. 20–23.
14. Oklander, M.A., Romanenko, O.O. (2015). Spetsyfishni vidminnosti tsyfrovoho marketynhu vid internet-marketynhu. [Specific differences of digital marketing from internet marketing]. *Ekonomichnyy visnuk Natsional'noho technichnoho universytetu Ukrainy Kyivsykyy politechnichnyy instytut*, no. 12, pp. 362–371.
15. Uemov, A.I. (1963). Veschi, svoystva i otnosheniya [Things, Attributes, relations]. Moskva: Izdatel'stvo Akademii nauk SSSR. (in Russian)
16. Fabiana Gama de, M., & Francisco José da, C. (2019). Uma proposta de visualização do sistema agregado de marketing turístico. *Estudios Gerenciales*, 35(152), 237–248.
17. Molenaar, C. (2011). *E-Marketing: Applications of Information Technology and the Internet within Marketing*. Routledge.

УДК 332.821

Шапошнікова І.О.,
викладач кафедри економіки будівництва,
Київський національний університет будівництва і архітектури

Shaposhnikova Inna,
Lecturer at the Department of Construction Economics,
Kyiv National University of Construction and Architecture

ВИЗНАЧЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НОВОБУДОВ

Шапошнікова І.О. Визначення комерційного потенціалу новобудов. Статтю присвячено аналізу різноманітних чинників, які впливають на привабливість новобудов для різних учасників первинного ринку житла України. Чинники, що досліджуються, систематизовано за напрямами. Виявлено домінуючі групи чинників, що визначають привабливість новобудов для інвесторів на національному ринку житла. Досліджено групу чинників, які впливають на репутацію забудовника. Систематизовано категорії інвесторів за метою інвестування у житло. Запропоновано розглядати комерційний потенціал житлових об'єктів як міру потенційної привабливості об'єкта. Визначено головні групи зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на зазначений показник. Запропоновано методику визначення комерційного потенціалу новобудов. Визнано, що для ефективного впровадження державних житлових програм має бути створена база даних новобудов за ступенем їх надійності.

Ключові слова: первинний ринок житла, державне регулювання, інвестиції, доступне житло, комерційний потенціал, житлове будівництво.

Шапошникова И.А. Определение коммерческого потенциала новостроек. Статья посвящена анализу факторов, влияющих на привлекательность новостроек для участников первичного рынка жилья Украины. Исследуемые факторы систематизированы по направлениям. Выявлены доминирующие группы факторов, которые определяют привлекательность новостроек для инвесторов на национальном рынке жилья. Исследована группа факторов, влияющих на репутацию застройщика. Систематизированы категории инвесторов в зависимости от цели инвестирования в жилье. Предложено рассматривать коммерческий потенциал жилых объектов как меру потенциальной привлекательности объекта. Определены основные группы внешних и внутренних факторов, влияющих на данный показатель. Предложена методика определения коммерческого потенциала новостроек. Определено, что для эффективного внедрения государственных жилищных программ должна быть создана база данных новостроек по степени их надежности.

Ключевые слова: первичный рынок жилья, государственное регулирование, инвестиции, доступное жилье, коммерческий потенциал, жилищное строительство.

Shaposhnikova Inna. Determining the commercial potential of new buildings. The article is devoted to the analysis of various factors affecting the attractiveness of new buildings for various participants in the primary housing market. Factors that are studied are systematized in the following areas: the reputation of the developer and the consumer characteristics of the building. The consumer characteristics of the property include qualitative and quantitative indicators, such as object class, construction technology, basic material of walls, type of finish, type of heating, and others. The dominant groups of factors that determine the attractiveness of new buildings for investors in the national housing market are identified. These include the reputation of the developer and the price of home sales. A group of factors influencing the reputation of the developer is separately investigated. The categories of investors are systematized depending on the purpose of investing in housing. It is proposed to consider the commercial potential of residential objects as a measure of the potential attractiveness of the object. The higher this indicator, the lower the risks of investing in housing. The main groups of external and internal factors affecting this indicator are identified. A methodology for determining the commercial potential of new buildings is proposed. It is recognized that in order to effectively implement public housing programs, a database of new buildings should be created according to their reliability. The results of the study can be taken for estimations the primary residential market of regions of Ukraine to prove public policy. Today in Ukraine people with low income, especially young families, lack opportunities to purchase real estate. For this purpose, the state is developing programs for the construction of available housing in all regions of the country. On their basis mechanisms for legislative, tax, financial, social regulation of regional strategies and programs for the development of affordable housing need to be created. This makes it possible to increase the effectiveness of the implementation of public policy in the primary residential real estate market and help achieve economic effects.

Key words: primary housing market, government regulation, investments, procurable housing, commercial potential, residential construction.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливість первинного ринку житла для стабільності соціально-економічного середовища країни вимагає створення системи моніторингу новобудов на державному та регіональних рівнях. Незважаючи на щорічну, в межах 1%, позитивну динаміку нарощування обсягу житлового фонду країни (до 993 млн м^2 станом на кінець 2018 р.) [1], проблема забезпечення доступним житлом домогосподарств та громадян, які цього потребують, залишається невирішеною. Лише 6% таких домогосподарств змогли скористатися державними житловими програмами [2]. Головною метою політики уряду щодо житлового будівництва має стати створення передумов для залучення на первинний ринок житла цієї категорії домогосподарств, тим більше що попит у даному сегменті первинного ринку житла є дуже високим. Так, за оцінкою експертів *Офісу ефективного регулювання (BRDO)*, щорічний додатковий незадоволений попит на житло в Україні становить 81,7 млрд грн і не більше 10% домогосподарств мають змогу придбати житло без залучення кредитних ресурсів [3].

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивченню чинників, що мають суттєвий вплив на формування попиту та пропозиції первинного ринку житла по регіонах країни, присвятили свої роботи Н.І. Мезенцева, К.В. Павлов, А.С. Сурай, А.Ю. Бережна, П.В. Гудзь, С.В. Шарова. Окрему увагу приділено питанню сталого функціонування ринку житла у роботах О.І. Шевчук, Е.О. Ковпак. Проблеми впровадження державних соціальних житлових програм вивчали Г.Л. Ступнікер, В.О. Омельчук. Теоретичні підходи до формування державної політики, спрямованої на розвиток інфраструктури будівельної галузі і створення сприятливого бізнес-середовища, розробили Д.В. Ісаєнко, Л.В. Проданова, С.А. Фесак, С.В. Мочерний, Л.П. Чубук. Незважаючи на великий обсяг досліджень у зазначених сферах, на нашу думку, недостатньо розробленим залишається механізм моніторингу новобудов із погляду їх привабливості та ризику вкладання коштів для інвесторів.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є виділення та узагальнення чинників, що мають суттєвий вплив на попит на новобудови, з урахуванням особливостей розвитку регіонів країни; визначення чинників, що формують привабливість житлового об'єкта для різних учасників первинного ринку житла: інвесторів, забудовників, держави, а також визначення головних етапів обліку комерційного потенціалу новобудов.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Привабливість житлових об'єктів, що будуються на первинному ринку житла, є різною для забудовників, інвесторів, державних органів влади. Так, для забудовників найбільш привабливими є об'єкти з більшою рентабельністю; для інвесторів – залежно від сукупності споживчих характеристик і ціни продажу; для державних органів влади під час відбору новобудов до участі у державних житлових програмах привабливими є об'єкти з мінімальною ціною і високим ступенем готовності.

З огляду на те, що саме покупці-інвестори формують попит на житло і, таким чином, впливають на розмір доходів забудовників, їх можливість вчасно здавати об'єкти та інвестувати в нові, було проведено аналіз домінуючих груп чинників, що визначають привабливість об'єктів для різних груп інвесторів на національному ринку житла (рис. 1).

Усі чинники, які впливають на рішення інвесторів щодо вкладання коштів у житлову нерухомість, можна розподілити за напрямами: репутація забудовника та

Рис. 1. Характеристики новобудов, що впливають на попит покупців

Джерело: складено автором

індивідуальні характеристики будинку (територіальні, технічні, кількісні).

Сьогодні купівля житла в новобудові супроводжується низкою ризиків, пов'язаних із невиконанням забудовниками задекларованих від початку будівництва рішень. Це зміни в процесі будівництва об'ємно-планувальних, конструктивних та технічних рішень, використання менш якісних оздоблювальних та будівельних матеріалів, низька якість будівельних робіт як усередині квартири, так і в місцях загального користування, зміни в плануванні прибудинкової території, зміни в генплані забудови мікрорайону, збільшення терміну будівництва та строку введення в експлуатацію тощо. Указані зловживання з боку забудовника не можуть не відобразитися на його репутації. Як наслідок – зниження попиту на об'єкти недобросовісного забудовника.

Унаслідок зухвалого нехтування своїми зобов'язаннями щодо інвесторів забудовники можуть утратити значний обсяг попиту на свої об'єкти. Якщо сьогодні конкуренція серед головних забудовників столиці та великих обласних центрів базується здебільшого на імені компанії та її позитивній «будівельній» історії, то в майбутньому скорочення наявної вільної території можливої забудови як у містах, так і в безпосередній близькості до них, а також збільшення кількості нових забудовників призведуть до загострення конкуренції між усіма забудовниками, що працюють у конкретному місті. Вже сьогодні відчутно загальне зменшення попиту на новобудови, а це призводить до зростання конкуренції між забудовниками та перегляду власної цінової політики запропонованих до будівництва об'єктів. Коли є вибір об'єктів і час на цей вибір, потенційні покупці набагато прискіпливіше відбирають квартири для інвестування, тому на перший план будуть виходити якісні характеристики об'єктів, що пропонуються, та історія виконання зобов'язань забудовником перед інвесторами в повній та задекларованій від початку будівництва мірі.

Серед кількісних чинників головним є ціна продажу 1 кв. м житла. За різними дослідженнями [4; 5] саме цей чинник є вирішальним для більшості покупців під час прийняття рішення щодо купівлі житла в новобудові.

Окремо слід зупинитися на ключових учасниках формування попиту на квартири – на покупцях, тому що залежно від мети купівлі квартири та від переважної кількості тієї чи іншої категорії покупців компанія-забудовник може приймати стратегічні рішення щодо майбутнього будівництва об'єктів, тобто **якісних** характеристик житлового будинку. Це, безумовно, надасть конкурентні переваги такій компанії у вигляді утримання конкурентних позицій і, можливо, їх збільшення та призведе до росту прибутку компанії.

Із погляду користування майбутньою квартирою всі покупці-інвестори діляться на дві категорії: 1) ті, що купують для власного проживання – **власники**. Це сім'ї, що розширяються і потребують поліпшення житлових умов, та особи, що починають жити окремо; 2) **інвестори**, що купують із метою отримання прибутку або зберігання вільних коштів. Вони, своєю чергою, розподіляються на такі підгрупи:

– інвестори, що купують із метою отримання прибутку від здачі в оренду (*орендодавці*). Так, отримуваний прибуток по м. Києву в середньому становить 7–15% річних у доларах;

– інвестори, що купують із метою отримання прибутку від подальшого перепродажу, коли ціни на стадії завершення будівництва закономірно зростають («*спекулянти*»); прибутковість такої угоди в середньому коливається у межах 8–20%;

– інвестори, які купують квартири з метою зберігання власних коштів, («*зберігачі*»).

Як бачимо, цілі у цих чотирьох груп покупців квартир у новобудовах абсолютно різні. Відповідно, й різні вимоги вони висувають до якості житла.

Група «*власники*» висуває найбільш жорсткі вимоги до якості житла. Рівною мірою як до екологічності застосовуваних матеріалів, так і до навколишньої інфраструктури: наявність дитячих садочків, шкіл та лікарень є одним із найважливіших чинників під час вибору майбутньої квартири для молодих сімей. Інший чинник, на який звертають особливу увагу такі покупці, – це обсяг майбутніх комунальних платежів. Тому вид матеріалу стін (бетон, цегла чи газо/піноблоки), якість утеплення (товщина шару, технологія утеплення, матеріал утеплення), наявність горизонтальної розводки теплових мереж та теплового лічильника можуть визначити вибір квартири. Залежно від своїх статків *власники* купують житло класів «економ», «комфорт» та «еліт».

Для групи *орендодавців* головним чинником у прийнятті рішення щодо інвестицій у той чи інший об'єкт є прибутковість майбутніх угод. Для здачі житла в оренду, як правило, купуються однокімнатні квартири, значно рідше – двокімнатні і дуже рідко – трикімнатні і більше, які пропонуються на ринку елітної оренди. Головною перевагою для орендодавців є можливість купити за якомога нижчою ціною. Тому орендодавці, як фізичні, так і юридичні особи, купують по декілька квартир на етапі розроблення котловану, за що отримують суттєву знижку від забудовника. Іншим вирішальним чинником є місце розташування об'єкта, адже квартири в деяких районах здаються дорожче за тих самих інвестицій, аніж в інших. Також до уваги приймається відстань до найближчої станції метро або транспортної розв'язки. Усі ці чинники впливають на швидкість і ціну здачі в оренду. Ще один із головних моментів – це час, за який побудується об'єкт. Як відомо, панельні житлові будинки будуються значно швидше, ніж за монолітно-каркасною технологією (у середньому на рік), тому можливість якнайшвидше почати здавати в оренду та отримувати прибуток стає визначною. Для цієї групи інвесторів матеріал стін, екологічність, вимоги до інфраструктури не є головними, якщо не будуть суттєво впливати на вартість оренди. Частіше за все *орендодавці* інвестують у житло класів «економ» та «комфорт».

Для групи «*спекулянти*» головними чинниками є ціна інвестування в новобудову та потенційна привабливість проінвестованого об'єкта в майбутньому, яка й стане головним чинником у формуванні нової ціни продажу і, відповідно, прибутку такого інвестора. Як правило, у «спекулянтів» купують квартири особи та сім'ї для власного проживання, які не хочуть нести ризики, пов'язані з інвестуванням у новобудови. «*Спекулянти*» вкладаються у житло будь-якого класу, якщо прогнозують його явне здорожчання через 2–4 роки від початку будівельних робіт.

Інвестори з групи «*зберігачі*» намагаються вкладати кошти в об'єкти зі стабільним попитом. Це житлові будинки, як правило, «комфорт» та «еліт» класів, що розташовані у центрі міст або неподалік транспорт-

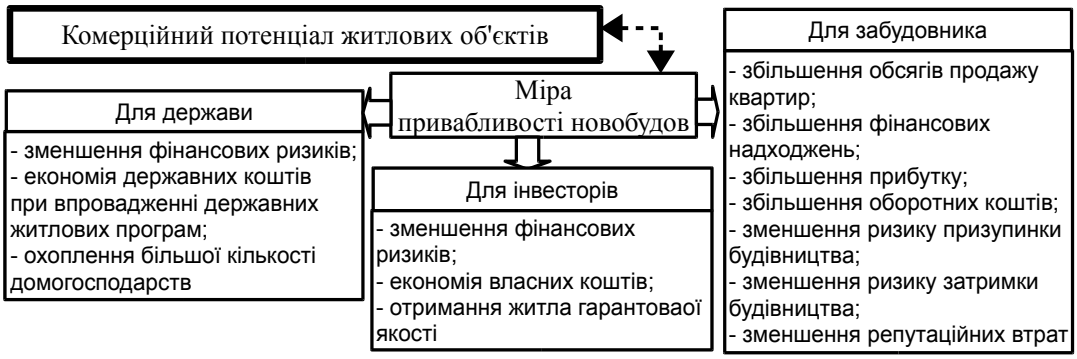


Рис. 2. Доцільність проведення оцінки комерційного потенціалу новобудов для учасників ринку первинної нерухомості

Джерело: складено автором

них вузлів. Ціна для цієї групи інвесторів немає визначного значення.

З огляду на те, що невирішеною залишається проблема доступності житла для великого прошарку населення, які є потенційними покупцями квартир для власного проживання, необхідним є розроблення державою певних заходів із забезпечення доступності придбання житла для якомога більшої кількості домогосподарств, що цього потребують. Серед цих заходів одним із головних є відбір безпечних об'єктів для інвестування, тому аналіз зазначених на рис. 1 сукупностей чинників має велике значення для оцінки об'єктів державними органами влади під час відбору їх для участі у державних житлових програмах.

Надання переваги об'єктам із більшою привабливістю дасть змогу зменшити фінансові ризики держави. Наслідками потенційної привабливості об'єкта для забудовника є збільшення обсягів продажу квартир, вчасне введення в експлуатацію, наявність оборотних коштів, фінансова стабільність. З огляду на вищесказане, пропонуємо до розгляду поняття **комерційного потенціалу житлових об'єктів** як міри потенційної привабливості об'єкта (рис. 2).

Для створення *методики обліку комерційного потенціалу* споруджуваних житлових об'єктів необхідно визначити систему критеріальних ознак, за якою можна буде класифікувати житлові об'єкти, що розглядаються. Це система упорядкованої статистичної інформації про стан, структуру та інтенсивність розвитку регіональних ринків житла [6; 9], адже на обсяг продажу квартир у зазначений період часу для конкретного житлового об'єкта, розташованого в певному регіоні України, мають вплив багато різноманітних чинників, які об'єднано нами у дві групи: зовнішні та внутрішні (рис. 3).

Рис. 3. Чинники впливу на комерційний потенціал житлових будинків

Джерело: розроблено автором

Таким чином, комерційний потенціал житлових об'єктів формується під впливом зазначених чинників і може бути як позитивним, так і негативним, що призводить до підвищення ризику непродажу квартир у такому об'єкті. Це, своєю чергою, впливає на зниження обсягів продажу та зменшення грошових надходжень до забудовника. Результатом є зменшення обсягу обігових коштів, необхідних для завершення будівництва не тільки конкретного об'єкта, а й інших об'єктів забудовника, здорожчання вартості залучених ресурсів, зниження темпів будівництва, зниження рентабельності. Наслідками критичного зменшення обсягів продажу квартир можуть стати повна зупинка будівництва та банкрутство забудовника.

Указане свідчить на користь необхідності ведення державного реєстру новобудов, які доцільно залучати до державних та регіональних житлових програм. Важливим етапом відбору об'єктів до державного реєстру новобудов є аналіз ризиків утрати конкретного об'єкта і, відповідно, бюджетних коштів, спрямованих на участь у державних житлових програмах, унаслідок повної зупинки будівництва або значного відтермінування вводу в експлуатацію.

У рамках дослідження комерційного потенціалу житлових об'єктів первинного ринку житла запропонуємо таку методику його визначення (рис. 4). За окремим житловим об'єктом із визначеними *якісними* й *кількісними* характеристиками оцінюються такі його показники в певний період часу (t): ризик непродажу об'єкта з даними споживчими характеристиками (X_1), умови надання розстрочки по виплатах (X_2), умови кредитування (X_3), кількість днів до здачі об'єкта в експлуатацію (X_4), що дає змогу одержати теоретичне значення відносного розміру комерційної націнки забудовника ($Y_{теор}$).

На першому етапі оцінюється вплив сукупності споживчих характеристик об'єкта на ймовірність його непродажу в найближчій перспективі – терміном до шести місяців ($P_{заг}$). Цей показник відображає міру впливу проєктних чинників, що відносяться до критерію технічного стану споруджуваного житлового об'єкта (клас об'єкта, технологія будівництва, матеріал стін, тип оздоблення, тип опалення, вид організації прибудинкової території тощо).

Набір проєктних чинників сформовано нами за результатами попередніх досліджень [6], у яких виконано класифікацію новобудов країни за критерієм споживчо-технічних характеристик житлових об'єктів та виявлено із заданої кількості технічних характеристик найбільш впливові: клас будинку, матеріал стін і тип оздоблення.

Ймовірність непродажу квартир із заданими характеристиками доцільно розраховувати за формулою повної ймовірності для множин, що перетинаються:

$$P_{заг} = P_1 + P_2 + P_3 - P_1 \cdot P_2 - P_2 \cdot P_3 - P_1 \cdot P_3 + P_1 \cdot P_2 \cdot P_3, \quad (1)$$

де P_1, P_2, P_3 розраховуються як добуток середніх значень вибраних критеріїв відповідно до кластера, у який потрапляє споруджуваний об'єкт (b_i), та коефіцієнта Крамера ($C_{гі}$):

$$P_i = b_i \cdot C_{гі} \quad (2)$$

Застосування коефіцієнта Крамера, який відображає щільність непараметричного зв'язку, необхідне внаслідок того, що ймовірність непродажу квартир у споруджуваних та щойно збудованих будинках пов'язана з факторами (клас, матеріал стін, тип оздоблення) не прямо, а опосередковано, на що вказують порівняно низькі коефіцієнти кореляції [7].

На другому етапі оцінюється ризик непродажу об'єкту із заявленими технічними характеристиками (X_1) у певний часовий період (t) за формулою:

$$X_1^t = P_{план}^t \cdot (1 - P_{заг}), \quad (3)$$

де $P_{план}^t$ – відсоток виконання плану з продажу квартир у період часу t.

На третьому етапі здійснюється перевірка адекватності ціни продажу 1 кв. м і-го об'єкта. Дана перевірка здійснюється за показником відносного розміру цінової націнки Y, яка визначається як частка від ділення заявленої ціни продажу 1 кв. м житла на опосередковану вартість будівництва житла для певного регіону. Фактичний показник націнки ($Y_{факт}$) порівнюється з теоретичним ($Y_{теор}$), що обчислюється за допомогою емпіричної функції:

$$Y_{теор}^t = f(X_1, X_2, X_3, X_4) \quad (4)$$

Для отриманого $Y_{теор}^t$ визначається довірчий інтервал діапазону (ΔY). Це помилка моделі (4), однак довірчий інтервал уточнюється на основі міри прийняття для інвесторів. Ця міра обґрунтована нами на основі теорії нечітких множин, вона відповідає α-діапазону 0,85...0,9 [8]. Використання міри прийняття звужує надійний інтервал, оскільки допустимі коливання ціни (ΔY) менші за помилку моделі (ΔY): $\Delta Y < \Delta Y$. Вказане скорочення надійного інтервалу дає змогу одержати економічно обґрунтований інтервал діапазону комерційної націнки: від мінімальної (C_{min}) до максимальної (C_{max}). На основі уточненого діапазону визначається відносний показник адекватності націнки (Z) за формулою:

$$Z = (C_{max} - Y_{факт}) / (C_{max} - C_{min}) \quad (5)$$

На четвертому етапі визначаємо рівень бажаності ціни (Y) за формулою:

$$Y = \exp(-\exp(-Z)), \quad (6)$$

а також проводимо лінгвістичну оцінку отриманого результату за шкалою Харінгтона. Відповідно до того, у який діапазон шкали потрапив результат, приймається рішення щодо включення аналізованого житлового об'єкта до бази житлових об'єктів, які можуть приймати участь у державних житлових програмах. Такий моніторинг потрібно здійснювати з частотою один раз на місяць.

Таким чином, створюється база даних перевірених житлових об'єктів для всіх регіонів країни з можливістю присвоєння рейтингу кожному житловому об'єкту. Це дасть змогу державним органам влади швидко приймати рішення щодо можливості участі певних житлових об'єктів у державних та регіональних програмах, оцінити ризики за даним об'єктом, а також прорахувати фінансові витрати і на основі отриманих розрахунків прийняти рішення щодо інвестування у більш удалий об'єкт. Також це дасть змогу регіональним органам влади розробляти ефективні місцеві житлові програми, спрямовані на підтримку домогосподарств, що цього потребують, згідно із соціально-економічним становищем регіону, бюджетом, сформованим на зазначені програми, та кількістю заявок від громадян на участь у таких програмах.

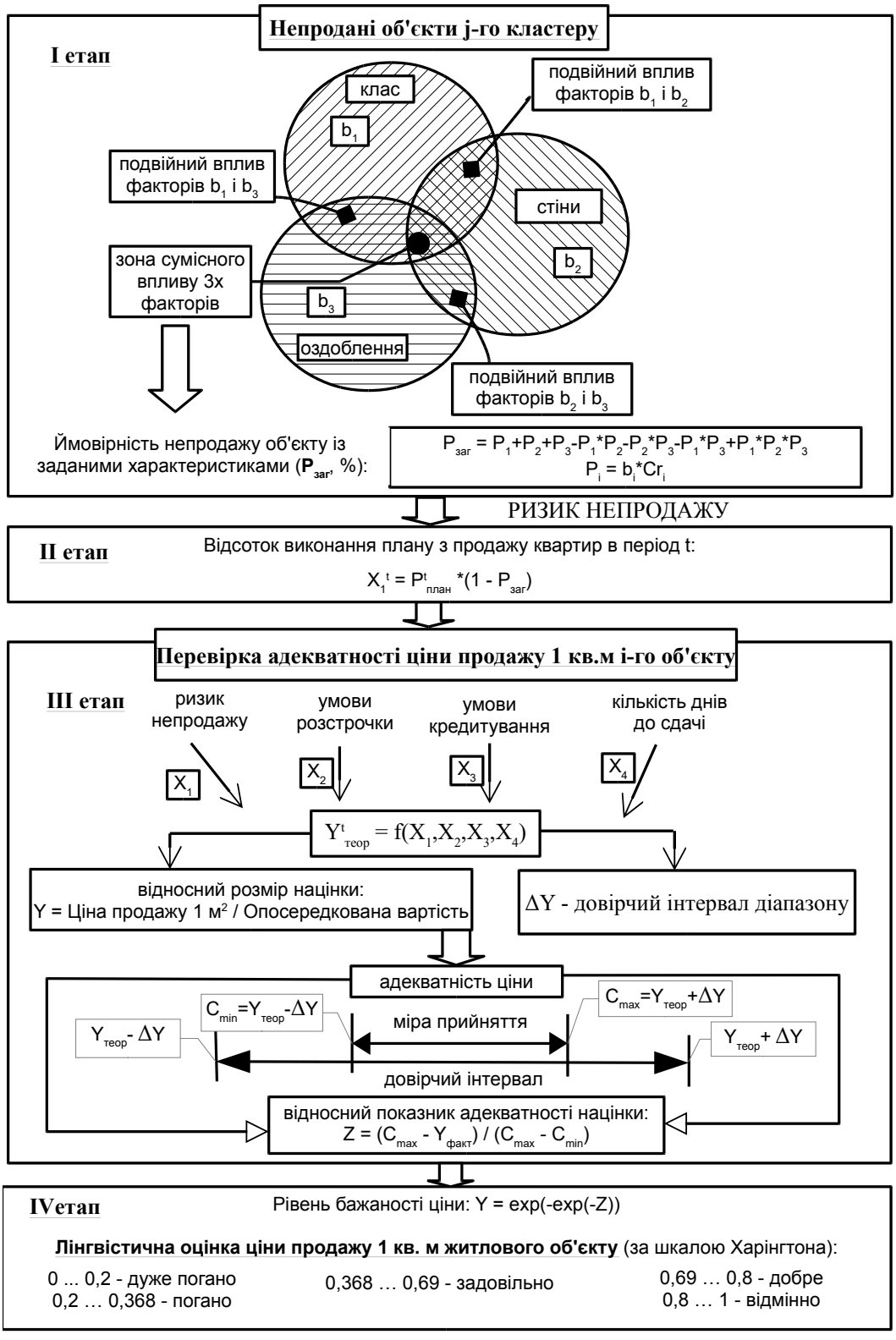


Рис. 4. Методика обліку комерційного потенціалу новобудов

Джерело: складено автором

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропонований у даному дослідженні підхід разом із попередньо проведеним автором дослідженням будівельної привабливості регіонів країни та ризику зупинки будівництва [9] дає можливість більш повного відображення поточного розвитку національного первинного ринку житла. Також він забезпечить можливість комплексного аналізу соціально-економічного стану окремих регіонів і дасть змогу впроваджувати індивідуальну регіональну політику.

Список використаних джерел:

1. Житловий фонд України / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/zf/zf_u/2006_u.htm (дата звернення: 12.12.2019).
2. Житлові програми / Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву. URL: https://www.molod-kredit.gov.ua/ (дата звернення: 02.12.2019).
3. Будівельний ефект допінгу на економіку. Як поєднуються чинники росту та індикатор здорової економіки / Офіс ефективного регулювання. URL: http://brdo.com.ua/wp-content/uploads/2018/04/Preza_Lvov_Fynans2018_pravky-1.pdf (дата звернення: 22.12.2019).
4. Запотоцька В. Ціноутворення на регіональних ринках житла, теоретичний та прикладний аспекти. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка*. 2017. № 1–2. С. 138–146.
5. Ковтун М.В. Становлення та розвиток ринку житла України в умовах ринкових перетворень. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. № 1(42). С. 282–286.
6. Шапошнікова І.О. Кластерний аналіз первинного ринку житлової нерухомості України: просторовий розріз. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2019. № 1(63). С. 59–67.
7. Моторин Р.М., Чекотовський Е.В. Статистика для економістів : навчальний посібник. Київ : Знання, 2011. 429 с.
8. Сорокіна Л.В. Застосування інструментарію теорії нечітких множин для діагностики функціонування системи менеджменту будівельних підприємств. *Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка».* 2010. Вип. 14. С. 471–480.
9. Шапошнікова І.О. Рейтингове моделювання первинного ринку житлової нерухомості України. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин.* 2019. № 40. С. 25–35.

References:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Zhytlovyj fond Ukrajiny* [Housing Fund of Ukraine]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html (accessed 12.12.2019).
2. Derzhavnyi fond spryiannia molodizhnomu zhytlovomu budivnytstvu. Zhytlovi prohramy [Housing programs]. State Fund. Available at: https://www.molod-kredit.gov.ua/ (accessed 02.12.2019).
3. Ofis efektyvnoho rehuliuvannia (BRDO – Better Regulation Delivery Office) (2018) *Budivelnyi efekt dopinhu na ekonomiku. Yak poiednuiutsia chynnyky rostu ta indykator zdorovoi ekonomiky* [The construction effect of doping on the economy. How growth factors and the indicator of a healthy economy are combined]. Expert analytical center. Available at: http://brdo.com.ua/wp-content/uploads/2018/04/Preza_Lvov_Fynans2018_pravky-1.pdf/ (accessed 22.12.2019).
4. Zapototska V. (2017) Tsinoutvorennia na rehionalnykh rynkakh zhytla, teoretychnyi ta prykladnyi aspekty [Pricing of regional housing markets, theoretical and applied aspects]. *Visnyk Kyivskogo natsionalnogo universytetu, Geografiya*, no.1-2, pp. 138–146.
5. Kovtun M.V. (2014) Stanovlennia ta rozvytok rynku zhytla Ukrainy v umovakh rynkovykh peretvoren [Formation and development of the Ukrainian housing market in the context of market transformations]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, no. 1, pp. 282–286.
6. Shaposhnikova I.O. (2019) Klasternyi analiz pervynnoho rynku zhytlovoi nerukhomosti Ukrainy: prostorovyi rozriz [Cluster analysis of the primary residential real estate market in Ukraine: spatial section]. *Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia*, no. 1, pp. 59–67.
7. Motoryn R.M., Chekotovskyi E.V. (2011) *Statystyka dlia ekonomistiv* [Statistics for economists]. Kyiv: Znannia.
8. Sorokina L.V. (2010) Zastosuvannia instrumentariiu teorii nechitkykh mnozhyn dlia diahnostyky funktsionuvannia systemy menedzhmentu budivelnykh pidpryiemstv [Application of fuzzy set theory tools for diagnostics of construction enterprise management system functioning]. *Finansova systema Ukrainy. Naukovi zapysky. Seriia "Ekonomika",* no. 14, pp. 471–480.
9. Shaposhnikova I.O. (2019) Reitynhove modeliuvannia pervynnoho rynku zhytlovoi nerukhomosti Ukrainy [Rating modeling of primary residential real estate market of Ukraine]. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn,* no. 40, pp. 25–35.

УДК 338.48

Юхновська Ю.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри «Фінанси та економічна безпека»,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка Всеволода Лазаряна

Yukhnovskaya Julia,
Candidate of Economic Sciences, Associate professor,
doctoral student Department of Finance and Economic Security,
The Dneprovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan

ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ТУРИСТИЧНИЙ КЛАСТЕР»

Юхновська Ю.О. Теоретичний підхід до визначення економічної категорії «туристичний кластер». У статті досліджено теоретичні підходи світових та вітчизняних науковців до визначення сутності туристичного кластера. Визначено, що туристичний кластер є концентрацією географічно суміжних підприємств за єдиними підходами до каналів збуту, комунікації, інформаційного забезпечення, туристичних ринків з однаковими перевагами та загрозами. Враховуючи чисельні дослідження, сформульовано основні ознаки диференціації туристичних кластерів. На матеріалах дослідження установлено, що кластеризація туристичної галузі є пріоритетним напрямом державної та регіональної політики, що відображається в державних та регіональних цільових програмах. На основі аналізу наукового доробку з проблеми дослідження запропоновано визначення туристичного кластера. Показано відмінності традиційного підходу до економічного розвитку туристичної галузі від кластерного. Проаналізовано переваги кластерної моделі туристичної галузі, яка передбачає виділення й аналіз основних елементів структурного утворення та взаємозв'язків між ними.

Ключові слова: туризм, туристичний кластер, дестинація, кластеризація, кластерний підхід, туристичні послуги.

Юхновская Ю.А. Теоретический подход к определению экономической категории «туристический кластер». В статье исследованы теоретические подходы мировых и отечественных ученых к определению сущности туристического кластера. Определено, что туристический кластер является концентрацией географически смежных предприятий за единым подходом к каналам сбыта, коммуникации, информационному обеспечению, туристическим рынкам с одинаковыми преимуществами и угрозами. Учитывая многочисленные исследования, сформулированы основные признаки дифференциации туристических кластеров. На материалах исследования установлено, что кластеризация туристической отрасли является приоритетным направлением государственной и региональной политики, что отображается в государственных и региональных целевых программах. На основе анализа научных разработок по проблеме исследования предложено определение туристического кластера. Показаны отличия традиционного подхода к экономическому развитию туристической отрасли от кластерного. Проанализированы преимущества кластерной модели туристической отрасли, которая предусматривает выделение и анализ основных элементов структурного образования и взаимосвязей между ними.

Ключевые слова: туризм, туристичекий кластер, дестинация, кластеризация, кластерный подход, туристические услуги.

Yukhnovska Julia. Theoretical approach to the definition of the economic category «tourist cluster». The article examines the theoretical approaches of world and national scientists to determine the nature of the tourist cluster. It has been determined that the tourism cluster is a concentration of geographically related enterprises according to a single approach to distribution channels, communication, information support, tourist markets with the same advantages and threats. Taking into account the numerical studies, the main features of differentiation of tourist clusters are formulated. According to the research materials, the clustering of the tourism industry is a priority area of national and regional policy, which is reflected in national and regional targeted programs. Based on the analysis of scientific work on the research problem, the definition of tourist cluster is proposed. The article presents the differences of the traditional approach from the cluster on the economic development of the tourism industry. The advantages of the cluster model of the tourism industry, which provides for the isolation and analysis of the basic elements of structural formation and the relationships between them, are analyzed. It is determined that for the implementation of the cluster model in the tourism industry, in our opinion, it is necessary to have the following

elements: tourist resources - natural, biosocial, historical and architectural, anthropogenic, event, etc .; manufacturers of tourist services; sufficient development of transport and communal infrastructure; educational, cultural, and research institutions; specialists of relevant qualification; management system. It is decided that the tourist clusters include tourist enterprises, accommodation and recreation establishments, restaurants, transport, insurance and banking organizations, educational institutions specializing in training for tourism, associations and agencies of regional development and business support, professional associations. development of tourism and support of tourism enterprises, local self-government bodies, innovative structures, cultural and historical heritage sites. According to the specifics of the goals of the cluster association in tourism, we believe that the basis of the structure of the tourism cluster may be enterprises that provide characteristic tourist services and occupy a leading position in the market - that is, tourist operators and accommodation establishments that are interested in improving the competitiveness of their own product and can financially and institutionally support the activities of the cluster.

Key words: tourism, tourist cluster, destination, clustering, cluster approach, tourist services.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемою кластеризації займаються як зарубіжні вчені: Т. Андерсон, Д. Сорвік, Е. Ганссон (Швеція); К. Кетельс (Німеччина), М. Портер, В. Прайс, А. Бранденбургер, Б. Налбефф (США), А. Маршалл, С. Розенфельд (Англія); Т. Роеландт, П. Хертог (Франція); С. Девінг, Н. Семенова, І. Потапова, Ю. Владіміров, В. Третьяк (Росія), так і дослідники України: М. Войнаренко, С. Соколенко, Л. Янг, Л. Федулова, Б. Вашура, Р. Кузьменко, В. Захарченко та ін. Однак до числа пріоритетних напрямів українських досліджень кластерна модель не належить.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження теоретичних підходів світових та вітчизняних науковців до визначення сутності туристичного кластера регіону та надання авторського визначення категорії «туристичний кластер».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В економічній науці існує чимала кількість тлумачень сутності «туристичний кластер», що відбивають різні складники його соціально-економічного ефекту. Систематизуючи їх, можна стверджувати, що це: концентрація географічно суміжних підприємств за єдиними підходами до каналів збуту, комунікації, інфраструктурного забезпечення, туристичних ринків з однаковими перевагами та загрозами; мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів туристичної інфраструктури, наукових інституцій. Об'єднання туристичних комплексів у створенні різностороннього інноваційного туристичного продукту закладає підґрунтя для залучення інвестицій, розширення сфери своєї діяльності та інфраструктурного вдосконалення галузі.

За переконанням О.Д. Коля, «туристичний кластер являє собою комплекс територіально об'єднаних та взаємопов'язаних підприємницьких структур великого міста, діяльність яких спрямована на духовність і емоційність вражень і переживань споживача туристичних послуг, тим самим підвищуючи оцінку конкурентоспроможності туристичного ринку регіону» [4]. Стеченко вважає, що «кластерний підхід у сфері туризму активізує підприємництво через концентрацію ділової активності, сприяє створенню робочих місць, доходів, поліпшенню якості туристичних послуг, життя населення на території його запровадження. Досягається це завдяки зростанню конкурентоспроможності, можливості інтеграції інтелектуальних, природно-рекреаційних, трудових, фінансових, матеріальних ресурсів у забезпеченні якості виробництва й надання послуг» [13]. У своїх працях Т.І. Ткаченко стверджує, що «практика туризму оперує наборами та комбінаціями туристично-рекреаційних послуг, формуючи комплексний пакет, який підкріплений сукупністю видів туристичної діяльності, які названо кластерами» [8; 14].

У законодавстві України майже не відображено поняття «кластер», незважаючи на те що нещодавно впроваджено кластерну модель розвитку економіки України та проєктів концепції створення кластерів і концепції національної стратегії формування й розвитку транскордонних кластерів. У проєкті Концепції створення кластерів в Україні [8] визначено чотири види кластерів, у тому числі й туристичний. Водночас у концепціях Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів указано на пріоритетність транскордонних туристичних кластерів.

Ураховуючи численні дослідження, варто вказати на територіальну ознаку диференціації туристичних кластерів, що зумовлює відмінність і своєрідність територіально об'єднаних туристично-рекреаційних ресурсів (М. Портер, С. Нордін, Д. Стеченко); за видами туризму варто врахувати підхід Т. Ткаченка, який пропонує курортно-оздоровчий, культурно-пізнавальний, діловий, спортивний, екологічний, релігійний та розважальний види туризму. Цікавий також галузевий підхід (О.О. Бунаков), згідно з яким кластери поділяються на дискретні, процесні, інноваційні та туристичні [1].

З огляду на досліджувану проблему, туристичні кластери, які формуються на базі туристичних активів у регіоні, складаються з різних підприємств (туристичних операторів, готельно-ресторанного обслуговування, виробників сувенірної продукції, логістичних підприємств). Туристичні кластери є територіально об'єднаними підприємницькими структурами та організаціями в межах регіону, що прямо або опосередковано пов'язані з використанням туристично-рекреаційних ресурсів, туристичної інфраструктури, обслуговуванням туристів, провадженням популяризації туристичних послуг, перебуваючи в конкурентних відносинах між собою [7].

Створення в Україні та регіонах моделі інноваційної інфраструктури на 2012–2020 рр., а також згідно з Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні», де передбачено «визначення загальних умов створення та розвитку кластерів для забезпечення високих темпів

економічного зростання й диверсифікації економіки», кластеризація стає пріоритетним напрямом державної та регіональної політики, що й відображено в державних і регіональних цільових програмах [9].

Кластери виступають об'єктом досліджень у наукових розробках українських та зарубіжних авторів. Однак, попри існування значної кількості досліджень та публікацій щодо кластеризації туристичної галузі, необхідно відзначити відсутність єдиного та загальновизнаного підходу до розуміння сутності поняття «туристичний кластер».

Більшість науковців виділяє такі ознаки поняття «туристичний кластер»: територіальна локалізація [11] й концентрація взаємопов'язаних ресурсів, чинників, підприємств [3]; організаційна основа [5]; форма співпраці фірм, установ та організацій [5]; міжсекторне співробітництво: влада – бізнес-громада [10]; формування й просування на ринку туристичного продукту [2]; синергетичний ефект [11]; досягнення спільного економічного успіху [2]; реалізація пріоритетних завдань [5]; посилення конкурентних переваг території [5; 11]; розвиток певного виду туризму [3]; сприяння задоволенню потреб туристів [3; 11].

Виділяють такі основні етапи формування туристичного кластера: формування регіонального туристичного ринку; виникнення внутрішніх і зовнішніх зв'язків між підприємствами кластера; ініціювання представниками адміністрації регіону, бізнесу, місцевої громади створення управлінської компанії; утворення координаційної ради з представників кожної структури кластера; здійснення поточного управління, моніторингу; стимулювання подальшого розвитку даного кластера [6; 11].

На основі аналізу наукового доробку з проблеми дослідження нами запропоновано визначення туристичного кластера як неформального об'єднання установ, організацій, фірм туристичного профілю, що розташовані на території туристичної дестинації або туристичного регіону, для розроблення, просування та продажу конкурентоспроможного туристичного продукту, метою діяльності якого є об'єднання можливостей та потужностей партнерів для створення інноваційних туристичних послуг, диверсифікація туристичного продукту, його поліпшення й удосконалення, спільна розроблення і реалізація маркетингової політики, реклама та брендінг туристичної дестинації, участь в інвестиційних проєктах та державних програмах розвитку туристичного регіону та ін.

Усі ознаки парадигми найповніше втілює саме кластерна концепція економічного розвитку, яка дає змогу вийти за межі звичайної горизонтальної кооперації, за якої відбувається об'єднання фірм, що діють на єдиному ринку, за окремими напрямами діяльності. Слід відзначити, що кластерний підхід виступає як альтернатива традиційному секторальному підходу, який зосереджує основну увагу на горизонтальних відносинах і конкурентній взаємозалежності (відносини між прямими конкурентами з подібною діяльністю, що виступають на тих самих туристичних ринках), тоді як кластерний підхід фокусує увагу на важливості вертикальних відносин між різнорідними фірмами та їх симбіозній взаємозалежності, заснованій на синергізмі, тобто взаємному посиленні дії. Розбіжності між кластерним і традиційним секторальним підходами викладено в табл. 1 [12].

Для багатьох країн світу, у тому числі й України, характерним є створення кластерів у туристичній галузі. Туристичні кластери ефективно функціонують у США, Італії, Іспанії, Польщі, Чехії, Словаччині тощо. В Україні успішні туристичні кластери працюють у м. Львові, Хмельницькій, Полтавській, Івано-Франківській, Волинській областях.

Перевагами кластерної моделі у туристичній галузі є: результативне використання туристичних ресурсів, поліпшення та підвищення конкурентоспроможності регіонального туристичного продукту; підвищення інвестиційної привабливості регіону, сприяння інноваційним інвестиційним проєктам у туристичній галузі; координація зусиль влади, бізнесу та громадських організацій із метою розвитку туристичної інфраструктури; спільне використання кадрового потенціалу, реалізація програм підготовки та підвищення кваліфікації персоналу; зниження собівартості туристичних послуг за рахунок преференцій для учасників кластера, спільного використання ресурсів, узгодження стратегії і тактики бізнес-діяльності; реалізація спільних маркетингових та рекламних заходів, участь у туристичних виставках та ярмарках, розроблення та просування

Таблиця 1

Відмінності традиційного підходу від кластерного

Кластерний підхід	Традиційний секторальний підхід
Стратегічні групи в мережних структурах із різнорідними фірмами, що їх доповнюють	Групи фірм із подібними мережними структурами
Залучає постачальників, споживачів, виробників товарів та послуг, спеціалізовані інститути	Акцент на виробників готової послуги
Об'єднує низку взаємопов'язаних галузей, що користуються спільними технологіями, досвідом, інформацією, ресурсами, каналами та клієнтурою	Акцент на прямих та непрямих конкурентів
Більшість учасників не є прямими конкурентами, а мають спільні проблеми та потреби	Нерішучість в організації співробітництва з конкурентами
Широкий масштаб удосконалень у сфері спільних інтересів, що поліпшують продуктивність та посилюють конкуренція	Вузькогалузевий підхід
Форум для конструктивнішого та ефективнішого діалогу між урядом та діловими колами	Діалог з урядом, як правило, спрямований на отримання субсидій, протекціонізм та обмеження конкуренції
Пошук синергії нових союзів та об'єднань	Пошук у напрямі посилення диверсифікованості корпорації за наявних умов

туристичного бренду регіонів; розширення можливостей для розвитку інноваційних форм і напрямів туристичної діяльності.

Системний підхід до розроблення наукової моделі кластеризації у сфері туризму передбачає виділення й аналіз основних елементів структурного утворення та взаємозв'язків між ними. Для реалізації кластерної моделі в туристичній галузі, на нашу думку, необхідна наявність таких елементів, як: туристичні ресурси – природні, біосоціальні, історико-архітектурні, антропогенні, подієві тощо; виробники туристичних послуг; достатній розвиток транспортної та комунальної інфраструктури; освітні, культурні та науково-дослідні установи; фахівці відповідної кваліфікації; система менеджменту.

До складу туристичних кластерів включаються туристичні підприємства, заклади розміщення та оздоровлення, заклади ресторанного господарства, транспортні, страхові та банківські організації, навчальні заклади, які спеціалізуються на підготовці кадрів для туристичної сфери, асоціації та агенції регіонального розвитку і підтримки підприємництва, професійні асоціації розвитку туризму та підтримки туристичних підприємств, органи місцевого самоврядування, інноваційні структури, заклади культури й охорони історичної спадщини.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Відповідно до специфіки цілей кластерного об'єднання в туризмі, вважаємо, що основою структури туристичного кластера можуть бути підприємства, що надають характерні туристичні послуги і займають лідируючі позиції на ринку, тобто туристичні оператори та заклади розміщення, які зацікавлені у підвищенні конкурентоспроможності власного продукту та можуть фінансово та інституційно підтримати діяльність кластера.

Список використаних джерел:

1. Бунаков О.О. Кластерный поход к позиционированию в туризме. *Управление экономическими системами.* 2011. № 4(28). С. 124–138. URL: http://uecs.mcnip.ru (дата обращения: 18.06.2019).
2. Григор'єва Я.В. Кластери як чинник активізації туристичної діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 7. С. 73–79.
3. Карташевская И.Ф. Теоретические аспекты кластерного моделирования в туризме. *Экономика Крыма*. 2011. № 3. С. 152–155.
4. Коль О.Д. Концептуальные основы формирования кластера туристических предпринимательских структур по въездному туризму в крупном городе. *Проблемы современной экономики*. 2010. № 1(33). С. 379–393.
5. Корольчук Л.В. Механізм запровадження кластерної моделі розвитку туризму в транскордонному регіоні. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2012. Вип. 9. С. 127–133.
6. Малімон В.В. Перспективи організації регіонального кластера медичного туризму у стоматології. *Економічний простір*. 2013. № 70. С. 72–81.
7. Ніколаєв Ю.О. Туристичні кластери в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 4(47). С. 336–341.
8. Обґрунтування доцільності реалізації кластерної моделі розвитку українo-польського транскордонного співробітництва у сфері туризму. URL: http://touvlip.net (дата звернення: 18.11.2019).
9. Проєкт концепції створення кластерів в Україні. URL: http://biznes.gov.ua (дата звернення: 17.07.2019).
10. Пугач Н.А. Особливості кластерного підходу в розвитку сільського туризму в Україні. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес».* 2013. Вип. 181. С. 267–273.
11. Сильванская Г.Н., Попович А.В. Кластерный подход к позиционированию в туризме. *Методи та засоби управління розвитком транспортних систем.* 2013. Вип. 1. С. 159–180.
12. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. Київ : Логос, 2004. 847 с.
13. Стеченко Д.М. Наукова сутність процесу кластеризації у сфері туризму. *Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права*. 2004. № 1–2. С. 376–380.
14. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 537 с.

References:

1. Bunakov O.O. (2011) Klasternyy pokhod k pozitsionirovaniyu v turizme [Cluster approach to positioning in tourism]. Upravlenie ekonomicheskimi sistemami [Management of economic systems] (electronic journal), no. 4(28), p. 124–138. Available at: http://uecs.mcnip.ru. (accessed 18 June 2019). (in Russian)
2. Ghryghor'jeva Ja.V. (2012) Klastery jak chynnyk aktyvizaciji turystychnoji dijaljnosti [Cluster as an official of tourist activities]. Aktualjni problemy ekonomiky, no. 7, p. 73–79. (in Ukrainian)
3. Kartashevskaya I.F. (2011) Teoreticheskie aspekty klasternogo modelirovaniya v turizme [Theoretical aspects of cluster modeling in tourism]. Ekonomika Kryma, no. 3, p. 152–155. (in Ukrainian)
4. Kol' O.D. (2010) Kontseptual'nye osnovy formirovanie klastera turisticheskikh predprinimatel'skikh struktur po v"ezdnomu turizmu v krupnom gorode [Conceptual basis for the formation of a cluster of tourist business structures for inbound tourism in a large city]. Problemy sovremennoy ekonomiki, no. 1(33), p. 379–393. (in Russian)
5. Koroljchuk L.V. (2012) Mekhanizm zaprovadzhennja klasternoji modeli rozvytku turyzmu v transkordonnomu reghioni [Mechanism is proven by the cluster model of tourism development in the trans-cordon region]. Ekonomichni nauky (Serija "Oblik i finansy"), vol. 9, p. 127–133. (in Ukrainian)
6. Malimon V.V. (2013) Perspektyvy orghanizaciji reghionaljnogho klasteru medychnogho turyzmu u stomatologhiji [Prospects for organizing a regional cluster of medical tourism at the dentist]. Ekonomichnyj prostir, no. 70, p. 72–81. (in Ukrainian)

7. Nikolajev Ju.O. (2012) Turystychni klastery v Ukrajini [Tourist clusters in Ukraine]. Visnyk socialjno-ekonomichnykh doslidzhenj, vol. 4(47). p. 336–341. (in Ukrainian)
8. Obgruntuvannja dociljnosti realizaciji klasternoji modeli rozvytku ukrajino-poljsjkogho transkordonnogho spivrobitnyctva u sferi turyzmu [Oboruntuvannya dotsilnosti realizatsii cluster models for the development of the Ukrainian-Polish transcordon dvibroitnitsva in the field of tourism]. Available at: http://touvlip.net (accessed 18 November 2019). (in Ukrainian)
9. Proekt koncepciji stvorennja klasteriv v Ukrajini [The draft concept of cluster building in Ukraine]. Available at: http://biznes.gov.ua (accessed 17 July2019). (in Ukrainian)
10. Pughach N.A. (2013) Osoblyvosti klasternogho pidkhodu v rozvytku siljsjkogho turyzmu v Ukrajini [Special features of the cluster approach to the development of tourism in Ukraine]. Naukovyj visn. Nac. un-tu bioresursiv i pryrodokorystuvannja Ukrajiny (Serija “Ekonomika, aghrarnyj menedzhment, biznes”), vol. 181, p. 267–273. (in Ukrainian)
11. Sil'vanskaya G.N., Popovich A.V. (2013) Klasternyy podkhod k pozitsionirovaniyu v turizme [Cluster approach to positioning in tourism]. Metodi ta zasobi upravlinnya rozvitkom transportnikh sistem, vol. 1, p. 159–180. (in Ukrainian)
12. Sokolenko S.I. (2004) Klastery v ghlobaljnij ekonomici [Clusters in the global economy]. Kyjiv: Loghos, 847 p. (in Ukrainian).
13. Stechenko D.M. (2004) Naukova sutnistj procesu klasteryzaciji v sferi turyzmu [Naukova daily process of clustering in the field of tourism]. Visnyk Khmeljnycjkogho instytutu reghionaljnogho upravlinnja ta prava, no.1–2, p. 376–380. (in Ukrainian)
14. Tkachenko T.I. (2006) Stalyj rozvytok turyzmu: teorija, metodologhija, realiji biznesu [Steel development of tourism: theory, methodology, real business]. Kyjiv: Kyjiv. nac. torgh.-ekon. un-t, 537 p. (in Ukrainian)

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.332:338.43(477.46)

Білянський Ю.О.,
здобувач кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування,
Подільський державний аграрно-технічний університет

Bilyanskiy Yuri,
Applicant for the Department of Management,
Public management and administration,
Podilsky State Agrarian and Technical University

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИБІР

Білянський Ю.О. Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності агропромислових підприємств України: європейський вибір. У статті досліджено тенденції розвитку, динаміка змін та чинники вплинули на сформовані зміни, у зовнішньоекономічній діяльності аграрних підприємств в цілому, і їх експортної діяльності і сформованих проблем імпортозаміщення в продовольчому секторі, окремо. Головним фактором змін розглядається імплементація українських аграрних підприємств в світові ринки, і перш за все, на ринки сільськогосподарських товарів ЄС. Визначено, що прийняття норм та стандартів ЄС в Україні разом із безмитною торгівлею повинно залучити інвесторів, які бажають впроваджувати новітні технології в агропромисловому секторі країни. Загалом, у статті подано низку рекомендацій щодо механізмів реалізації стратегічних напрямків розвитку зовнішньоекономічної орієнтації аграрного сектору України, таких як, впровадження механізмів: встановлення європейського рівня продовольчої безпеки; спрощення процесів реєстрації сільськогосподарських інвестицій та надання гарантій захисту землекористування інвесторам; моніторинг зовнішньоторговельних операцій між Україною та ЄС та ін.

Ключові слова: зовнішньоторговельний оборот продукції АПК, світові ціни на продовольчі продукти, впровадження європейських стандартів у сфері агропромислового виробництва, структура експорту та імпорту сільськогосподарської продукції, європейські та міжнародні стандарти безпеки та якості продуктів харчування.

Билянский Ю.А. Тенденции развития внешнеэкономической деятельности агропромышленных предприятий Украины: европейский выбор. В статье исследованы тенденции развития, динамика изменений и факторы повлияли на сложившиеся изменения, во внешнеэкономической деятельности аграрных предприятий в целом, и их экспортной деятельности и сложившихся проблем импортозамещения в продовольственном секторе, отдельно. Главным фактором изменений рассматривается имплементация украинских аграрных предприятий в мировые рынки, и прежде всего, на рынки сельскохозяйственных товаров ЕС. Определено, что принятие норм и стандартов ЕС в Украине вместе с беспошлинной торговлей должно привлечь инвесторов, желающих внедрять новейшие технологии в агропромышленном секторе страны. В общем, в статье представлен ряд рекомендаций относительно механизмов реализации стратегических направлений развития внешнеэкономической ориентации аграрного сектора Украины, таких как, внедрения механизмов: установление европейского уровня продовольственной безопасности; упрощение процессов регистрации сельскохозяйственных инвестиций и предоставления гарантий защиты землепользования инвесторам; мониторинг внешнеторговых операций между Украиной и ЕС и др.

Ключевые слова: внешнеторговый оборот продукции АПК, мировые цены на продовольственные продукты, внедрение европейских стандартов в сфере агропромышленного производства, структура экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции, европейские и международные стандарты безопасности и качества продуктов питания.

Bilyansky Yuri. Trends in the development of foreign economic activity of agro-industrial enterprises of Ukraine: European choice. The article investigates development trends, dynamics of changes and factors that have influenced the changes, the foreign economic activity of agricultural enterprises as a whole, and export activity and the problems of import substitution in the food sector separately. The main driver of change is the implementation of Ukrainian agricultural enterprises in the world markets, and above all, in the EU agricultural markets. Positive

tendencies of export surplus in foreign trade turnover of agricultural products have been determined in recent years. The share of agricultural commodity turnover in the regional structure by countries of Asia, Europe, CIS, USA is calculated. The dependence of price fluctuations on such products on the world markets of foreign economic activity of the agrarian sector of Ukraine is characterized. It is determined that the non-conformity of Ukrainian products with European standards is a significant threat to the development of the domestic agro-food sector for the period of implementation of all necessary technical regulations and obtaining certificates of conformity. The current state of agricultural imports to Ukraine has been analyzed and the dynamics has not undergone such significant changes in the volume and structure of agricultural products. It is proved that European integration as a whole has a positive impact on the development of the agro-industrial complex of Ukraine, and including on the development of its foreign economic activity. It is determined that the adoption of EU norms and standards in Ukraine together with duty-free trade should attract investors wishing to implement state-of-the-art technologies in the country's agro-industrial sector. In general, the article provides a number of recommendations on the mechanisms of implementation of strategic directions of development of foreign economic orientation of the agrarian sector of Ukraine such as, implementation of mechanisms: establishment of the European level of food security; simplifying the processes of registration of agricultural investments and providing guarantees of protection of land use to investors; monitoring of foreign trade operations between Ukraine and the EU and others. It is undoubtedly, first of all, about improving the quality of products and increasing the export potential of agar enterprises.

Key words: foreign trade in agricultural products, world prices for food products, the introduction of European standards in the field of agricultural production, the structure of export and import of agricultural products, European and international standards for safety and quality of food.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки, демонструючи ознаки стабілізації, має потужний потенціал зростання на внутрішньому та зовнішньому ринках і є провідною галуззю національної економіки України. Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в Україні закладаються у прогнози динаміки світових цін на продовольчі ресурси. Україна займає лідуючі позиції у світі як країна експортер аграрної продукції та входить в десять найбільших експортерів світу [1]. У 2019 році Україна увійшла до ТОП-3 країн-експортерів агропродукції в ЄС, а за обсягами зростання експорту аграрної продукції в країни ЄС посіла перше місце в світі [3].

Зовнішньоекономічна діяльність аграрного сектору України розвивається під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, вплив яких має, у т.ч. і негативні риси. Аналіз сучасних тенденцій розвитку та впливу факторів на нього дає підстави визначити механізми та інструменти щодо подальшого розвитку цієї сфери діяльності вітчизняних аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються оцінки факторів сучасних змін у зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, розвитку їх експортного потенціалу та імпорту сільськогосподарської продукції розглянуто в працях багатьох науковців. Цим питанням приділяли увагу О. Амоша, В. Андрійчук, В. Бойко, П. Гайдуцький, В. Геєць, А. Кандиба, С. Кваша, П. Саблук, О. Шубравська, М. Козік, Т. Пузанова, О. Савицька, С. Р. Семіва та інші, які висвітлюють загальні питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів країни й проблеми конкурентоспроможності галузей на міжнародному рівні.

Подальше дослідження є актуальним тому, що створення механізмів для розширення функціонування сільськогосподарських підприємств на світових ринках, у т.ч. ринках ЄС, сприятиме розвитку зазначеного виду економічної діяльності як за кількісними, так і за якісними показниками.

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка стану, тенденцій та чинників розвитку зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств з урахуванням тенденцій світового ринку та євроінтеграційних процесів, що буде важливим у розробленні організаційно-економічних та нормативно-правових механізмів вирішення існуючих проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності агропромислового сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Євроінтеграційний курс розвитку економіки України об'єктивно потребує зміни векторів зовнішньої торгівлі в напрямі країн Азії та країн ЄС та відкриття для аграрних підприємств нових ринків збуту.

Тенденції перевищення експорту у зовнішньоторговельному обороті продукцією АПК останні роки мають позитивну динаміку: у 2018 році, з 24,6 млрд. дол. загального обсягу зовнішньоторговельного обороту, експорт продукції АПК склав 19,5 млрд. дол., імпорт – 5,1млрд.дол. (обсяги експорту практично у 4 рази були більше ніж обсяги імпорту). За результатами дев'яти місяців 2019 року, експорт продукції АПК України склав $15,6 млрд.дол, що на 22% більше ніж за аналогічний період минулого року, а імпорт досяг рівня $3,9 млрд. дол, що на 10% більше ніж за дев'ять місяців 2018 року.

У 2018 році, у регіональній структурі товарообігу сільськогосподарської продукції найбільша частка припадала на країни Азії (40,9%). На країни ЄС припадає 31,5% вітчизняного товарообігу сільськогосподарської продукції, Африканські країни – 13,4%, країни СНД – 6,9%, США – 1,1%, на інші країни світу – 6,1% [2].

За окремими країнами найбільші частки у зовнішньоторговельному обороті сільськогосподарської продукції між Україною та країнами світу у 2018 році мають наступні країни: Індія – 8,6%, Єгипет – 6,7%, Китай – 5,8%, Іспанія – 4,8%, Туреччина – 4,8%, Польща – 4,5%, Нідерланди – 4,4%, Італія – 4%, Іран – 3,5%, Німеччина – 3,2%. При цьому, з усіма цими країнами (за виключенням Німеччини) Україна має позитивне зовнішньоторговельне сальдо, зокрема 1,5 млрд дол. США з Індією, 1,3 млрд дол. США з Єгиптом, 0,9 млрд дол. США з Китаєм, 0,7 млрд дол. США з

Іспанією, 0,3 млрд дол. США з Туреччиною, 0,1 млрд дол. США з Польщею, 0,6 млрд дол. США з Нідерландами, 0,5 млрд.дол. США з Італією, 0,7 млрд.дол. США з Іраном. Негативне зовнішньоторговельне сальдо з Німеччиною становить 0,1 млрд дол. США [2].

Зовнішньоекономічна діяльність аграрного сектору України є дуже залежної від коливання цін на таку продукцію на світових ринках. За даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (FAO), за останнє десятиліття світові ціни на продовольчі продукти зазнали значних коливань (рис. 1). Так, загальний індекс цін на продовольчі продукти з 127,2 п. у 2006 р. зріс до 229,9 у 2011 р., а у 2016 р. знизився до 161,5 п., що у 1,4 рази менше порівняно з 2011 р. [3]. Слід відмітити, що зниження цін на злакові та масла і жири є особливо відчутним для вітчизняних сільгоспвиробників, адже ці групи товарів є ключовими в експортних поставках вітчизняної сільськогосподарської продукції на світові ринки.

Аналізуючи тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності агросектору економіки України не можна не враховувати вплив такого фактору як впровадження європейських стандартів у сфері агропромислового виробництва. Невідповідність української продукції європейським стандартам є суттєвою загрозою розвитку вітчизняного агропродовольчого сектору на період запровадження всіх необхідних технічних регламентів і отримання сертифікатів відповідності. Відповідно до глави 17 Угоди про асоціацію України з ЄС співробітництво між сторонами охоплюватиме, серед іншого, заохочення політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості [3]. Рішення цієї проблеми лежить в площині імплементації українського законодавства до вимог директив та регламентів ЄС стосовно сільського господарства та харчової промисловості, а також не менше 80% до чинних європейських стандартів.

Також негативним фактором впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності є такий як, зосередження виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції у господарствах населення, які не мають можливостей застосовувати сучасні технології виробництва продукції, що зумовлює низьку її якість та невідповідність європейським санітарним нормам та стандартам. Як насідок, в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі України з ЄС відбувається послаблення конкурентних позицій окремих видів української продукції порівняно з європейською на внутрішньому ринку, а також обмеження її експортних можливостей [3].

Станом на 2018 рік господарствами населення виробляється близько 45% від загального обсягу виробництва валової продукції сільського господарства, рослинницької продукції близько 40% від загального підсумку, тваринницької продукції – близько 55%, 97,8%– картоплі, 85,9% – овочів, 81,5% – плодів та ягід. У господарствах населення утримується 67,0% загальної чисельності ВРХ, у т.ч. корів – 77,0%; свиней – 47%, овець і кіз – 85,8%. Для переважної більшості вітчизняних малих і середніх сільгосппідприємств існують проблеми забезпечення відповідності власної продукції європейським стандартам, оскільки процеси гармонізації та адаптації законодавства у сфері технічного регулювання та санітарних і фітосанітарних заходів потребують не тільки тривалого часу, але й значних матеріальних ресурсів. Наприклад, сукупні витрати на адаптацію до стандартів ЄС тільки м'ясної промисловості Польщі становили близько 2 млрд євро [4].

Динаміка розвитку зовнішньоекономічної діяльності свідчать про те що тривалий період спостерігалося скорочення обсягів в цілому, і у тому числі обсягів як експорту, так і імпорту продукції АПК. Починаючи з 2016 року в аграрному секторі відбувається стабільна позитивна динаміка зростання усіх показників ЗЕД (рис.2). При цьому обсяги експорту значно перевищують обсяги імпорту. За 2010-2018 рр. експорт збільшився у 2 рази, з 9,9 млрд. дол. США до 19,5 млрд. дол. США, а імпорт сільськогосподарської продукції за цей період зменшився з 5,8 млрд дол. США до 5,1 млрд. дол. Відповідно позитивне зовнішньоторговельне сальдо торгівлі сільськогосподарською продукцією зросло з 4,1 млрд.дол. США у 2010 р. до 14,4 млрд.дол. США у 2018 р., тобто більше, ніж у 3,5 рази [2; 4].

Частка експорту в загальній структурі товарообороту сільськогосподарської продукції у 2018 році складала 79,3%, а в загальному експорті держави займає – близько 40% (у 2019 році – 42,1%). За підсумками 2018 р. експорт збільшився на 880 млн дол. США. Найбільші частки аграрного експорту припадають на зернові культури (38,4% від обсягу сільгоспекспорту), олію (23,3%) та насіння олійних культур (10,2%). Зростання експорту забезпечили в основному кукурудза, пшениця, ріпак, м'ясо і субпродукти птиці, тютюн та вироби з нього, кондитерські вироби, олія [2].

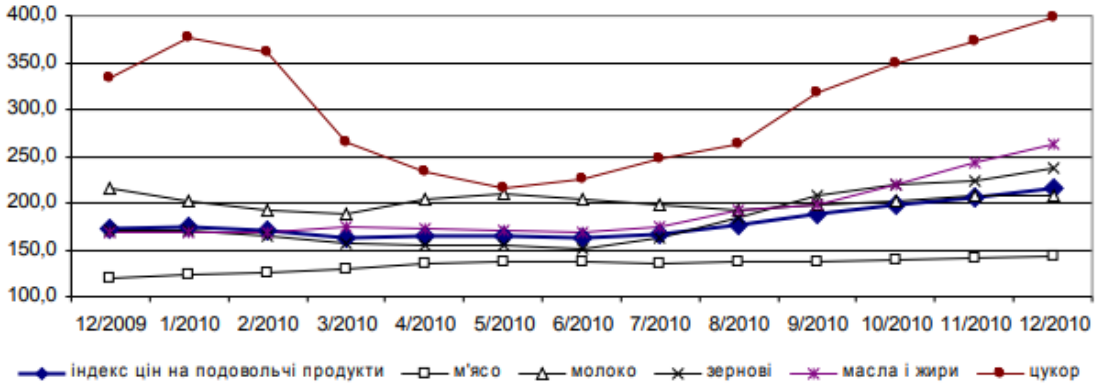


Рис. 1. Динаміка індексу цін на продовольчі ресурси у світі у 2010 р.

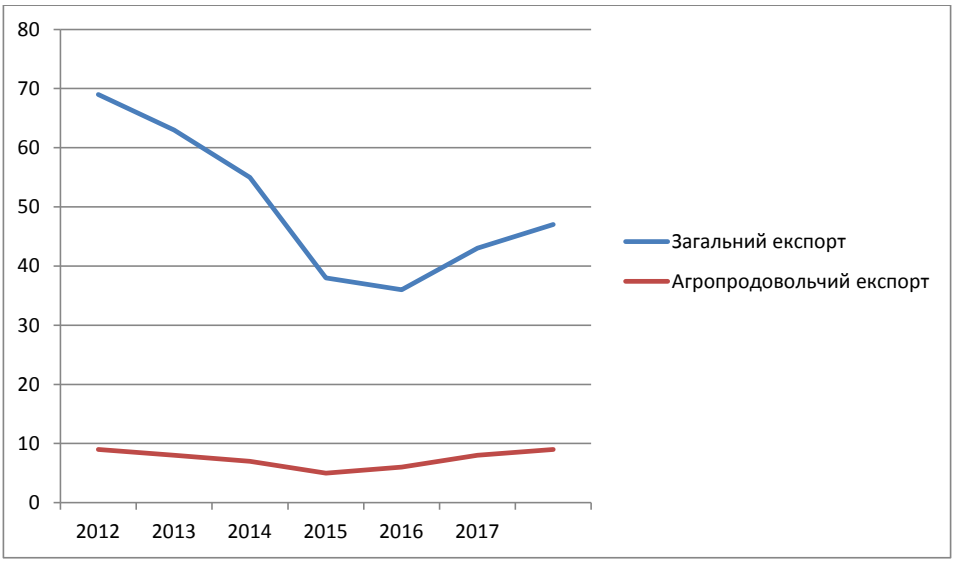


Рис. 2. Динаміка експорту з України, 2012-2017 рр.

Основним напрямом в українському агробізнесі є рослинництво (близько 70% сільськогосподарської продукції). Відповідно, найбільші обсяги в експорті продукції АПК, займає продукція рослинного походження. За підсумками 2018 року, це: зернові культури (1188,2 млн. дол.), насіння та плоди олійних культур (214 млн. дол), готові харчові продукти (166 млн. дол.), продукти переробки овочів (69,9 млн. дол). В структурі обсягу продукції тваринного походження найбільша частка припадає на м'ясо – 43,5 млн. дол., молоко та молочні продукцію – 98,3 млн. дол. [2; 4].

Тобто, необхідно підкреслити, що за період 2010-2018 рр. в Україні не відбулося поліпшення структури експорту аграрної та продовольчої продукції. У загальній структурі експорту сільськогосподарської та харчової продукції готова харчова продукція у 2018 р. становила 16% (у 2010 р. – 25,9%), тоді як частка сільськогосподарської продукції – 60,0% (у 2010 р. – 47,8%).

У 2018 р. найбільше української сільськогосподарської продукції постачалось до країн Азії, частка яких у регіональній структурі експорту сільськогосподарської продукції становила 45,9%, та країни ЄС – 27,5% загального експорту сільгосппродукції. На Африканські країни – 15,7%, на країни СНД – 7,7%, на США – 0,3%, на інші країни світу – 2,9%. Основними країнами, до яких експортувалася українська сільськогосподарська продукція, були: Індія, до якої було експортовано продукції на 1,8 млрд. дол., або 10,2% загального експорту сільськогосподарської продукції з України. Нідерланди, Китай, Іспанія, Єгипет мали приблизно однакові обсяги імпортування сільськогосподарської продукції з України (разом до цих країн було експортовано української сільськогосподарської продукції на 6,1 млрд. дол., або 34,6%) [2; 4].

Слід відмітити, що нетарифні обмеження з боку Російської Федерації щодо ввезення на свою територію української сільськогосподарської та харчової продукції, мали свій вплив на структурні зміни в експорті продукції, а також сповільнення темпів зростання його обсягів. У 2016 р. торговельне протистояння між Україною та РФ переросло у повну заборону Росією імпорту української сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. З початку 2016 р. РФ призупинила дію Договору про зону вільної торгівлі з Україною – 06.12.2015 р. був опублікований Указ Президента РФ «Про припинення Російською Федерацією дії Договору про зону вільної торгівлі щодо України» № 628, наслідком чого стало запровадження в РФ замість преференційного режиму, що діяв з 2011 р., режиму найбільшого сприяння для товарів, що походять з України, що передбачає застосування стандартних митних зборів, передбачених Єдиним митним тарифом Євразійського економічного союзу, до всіх груп українських товарів замість нульових ставок. Таким чином, ввізні мита піднялися з 0 до 5-20%, середньозважена ставка – до 7,7%, а в РФ з'явилася можливість вводити додаткові квоти, заборони та інші нетарифні заходи. Також РФ постановою від 21 грудня 2015 р. № 1397 «Про внесення змін до п. 1 постанови Уряду Російської Федерації від 7 серпня 2014 р. № 778» запровадила ембарго на імпорт продовольства з України з 01.01.2016 р. Наслідком цього стало фактичне зупинення експортних поставок українських товарів до РФ. Крім того, Указом Президента РФ від 01.01.2016 р. № 1 «Про заходи щодо забезпечення економічної безпеки та національних інтересів Російської Федерації при здійсненні міжнародних транзитних перевезень вантажів з території України на територію Республіки Казахстан через територію Російської Федерації» зі змінами, внесеними Указом Президента РФ від 01.07.2016 р. № 319, запроваджено обмеження щодо транзиту через територію РФ товарів походженням з України до Казахстану та Киргизстану. Указом передбачається повна заборона транзиту не лише товарів «під ембарго», до яких переважно належать харчові продукти, а й усіх товарів, на які в РФ застосовуються ненульові ставки ввізних мит. Таким чином, якщо у 2012 р. експорт української продукції аграрного сектора до РФ перевищував 2 млрд дол. США, то за підсумками 2016 р. він знизився до 93,1 млн дол. США. Також скоротився і імпорт продуктів з РФ: з 731,2 млн дол. США у 2012 р. до 45,6 млн. дол. США у 2016 р. [4].

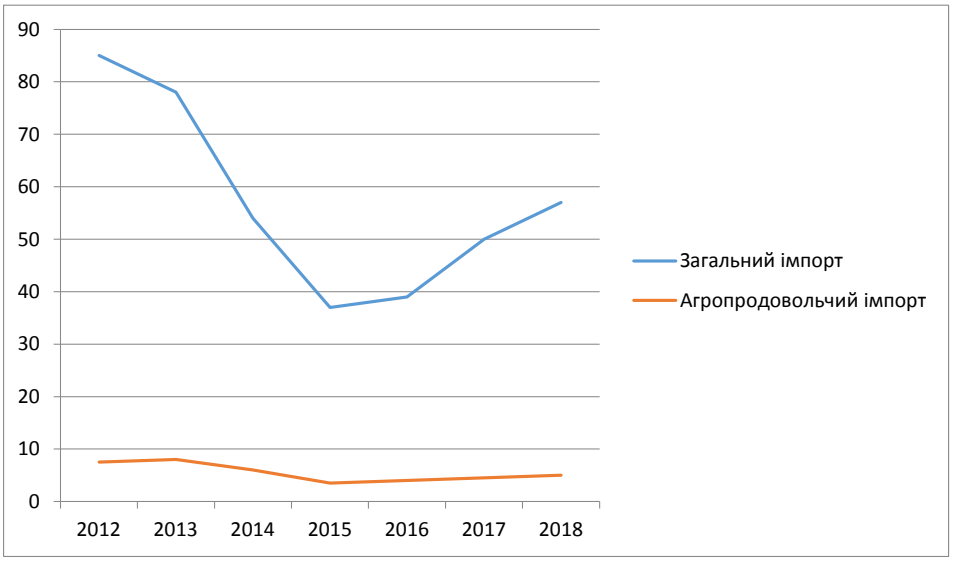


Рис. 3. Динаміка імпорту до України, 2012-2018 рр.

Динаміка імпорту аграрної продукції до України не зазнала таких суттєвих змін у обсягах та структурі, як аграрний експорт (рис. 3). У 2018 році частка імпорту сільгосппродукції та продовольства в Україну у загальному обсязі імпорту склала 9% (у 2005 р. – 7,5%), а загальна вартість імпорту зросла за період 2005-2018 рр. з 2,7 до 5,1 млрд. дол. США.

Загалом, аналіз структури імпорту характеризується звуженням його товарного асортименту, що пов'язано перед усім зі зниженням доходів населення, його купівельних настроїв, скороченням потреби у високотехнологічному імпорті, викликані девальваційними процесами, посиленням протекціоніськихських заходів, загостренням військових конфліктів на територіях промислового виробництва. Сальдо зовнішньої торгівлі аграрною продукцією на протязі багатьох років залишається позитивним, в той час як загальна вартість всіх імпортованих товарів, у переважній більшості періодів, перевищувала обсяги їх експорту. У 2018 році сальдо зовнішньої торгівлі аграрного сектору мало позитивне значення, у обсязі 14,1 млрд дол. США [3; 4].

Частка імпорту в загальній структурі товарообороту сільськогосподарської продукції становить 20,7%. За підсумками 2018 р. імпорт збільшився на 800,0 млн дол. або на 19% порівняно з 2017 р., в порівнянні з попереднім роком темпи зростання імпорту збільшилися у 2 рази (темп приросту у 2017 році складав 10,2%).

Найбільшу питому вагу в структурі імпорту основних видів продукції аграрного сектору мають: плоди, горіхи та цедра (11,4%); тютюн та вироби з нього (10,3%); риба, ракоподібні та молюски (9,8%); какао боби, продукти з нього, шоколад (5,2%); олія (4,7%); кава, чай, прянощі (4,5%); зернові злаки (3,6%), м'ясо та м'ясопродукти [2].

Структурні деформації у виробництві сільськогосподарської продукції мають значний вплив на структурні зрушення в імпорті товарів. Це, перш за все стосується збільшення на внутрішньому ринку України імпортних продовольчих товарів, що конкурують з вітчизняними продуктами: перш за все м'яса, молока, деяких видів фруктів та овочів. А також поширення тенденцій імпортозалежності України за окремими групами товарів. Найбільш уразливими позиціями тут є такі: «риба та рибопродукти», «плоди, ягоди та виноград», «олія рослинна всіх видів», де частка імпорту перевищує встановлений 30-ти% граничний критерій цього індикатора.

Хоча потрібно проаналізувати і об'єктивні фактори такого становища:

– понад 90% імпортних поставок за товарною групою «риба і рибопродукти» припадає на види риб, які видобуваються виключно у водах морських економічних зон інших держав, що пов'язано з особливостями їх біологічного циклу. Крім того, відповідно до законодавства окремих рибодобувних країн (зокрема, ЄС, Російської Федерації, США, Канади, Перу, Чилі, Норвегії, Австралії) квоти на вилов цих ресурсів розподіляються виключно між їх резидентами; імпорт за товарною групою «олія рослинна всіх видів» на 30,5% обумовлений ввезенням тропічних олій, які не виробляються в Україні (пальмова, кокосова олії тощо), але широко використовуються при виробництві продовольчих та непродовольчих товарів вітчизняними підприємствами. При цьому, внутрішній попит на олію соняшникову повністю забезпечувався за рахунок власного виробництва.

Наслідком торговельної війни між Україною та РФ, лібералізації митного режиму як результату членства України в СОТ, а також створення зони вільної торгівлі у рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС стало суттєве зростання імпорту сільськогосподарської продукції з країн ЄС та його скорочення з країн СНД. Крім того, збільшилось постачання сільськогосподарської продукції в Україну з «інших країн» (переважним чином за рахунок країн Латинської Америки і, зокрема, Бразилії) за окремими товарними позиціями, такими як: плоди, горіхи та цедра; тютюн та вироби з нього; риба, ракоподібні та молюски; какао боби, продукти з нього, шоколад.

У 2018 р. на країни ЄС припадало 48% імпорту сільськогосподарської продукції в Україну, на країни Азії – 22,3%, на Африканські країни – близько 5%, на країни СНД – 4%, на США – 4%. Основними країнами, з яких Україна імпортувала сільськогосподарську продукцію,

Таблиця 2

Розрахунок імпортозалежності за групами продовольства

	Імпорт продуктів у 2017 р. у перерахунку на основний продукт, тис. т (за даними Держстату)	Ємність внутрішнього ринку у 2017 р., тис. т (за даними Держстату)	Відсоток імпортозалежності, %	
			2017 р.	*довідково: 2016 р.*
Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно) *	190	5 897	3,2	2,0
М'ясо і м'ясопродукти	158	2 179	7,3	8,6
Молоко і молокопродукти	78	8 995	0,9	3,7
Риба і рибопродукти	237	367	64,6	75,4
Яйця (млн. шт.)	190	12 015	1,6	0,9
Овочі та баштанні	95	6 890	1,4	3,2
Плоди, ягоди та виноград	588	2 179	27,0	38,1
Картопля	17	5 892	0,3	0,7
Цукор	4	1 528	0,3	0,4
Олія рослинна всіх видів	160	525	30,5	39,8
із неї олія соняшникова	1	450*	0,2	0,2

Джерело: розраховано за даними [2]

були: Німеччина – 9% загального імпорту сільськогосподарської продукції в Україну, Польща – 9%, Туреччина – 8%, Франція – 4,2%, США, Індонезія, Нідерланди, Італія, США – близько по 4% (рис. 4) [2; 3].

Євроінтеграція в цілому має позитивний вплив на розвиток агропромислового комплексу України, і у тому числі і на розвиток його зовнішньоекономічної діяльності. Перспективи розвитку та зацікавленість сторін у співпраці є великі. Позитивами зовнішньої торгівлі України є: стабільне додатне сальдо експорту-імпорту товарів та послуг, скорочення частки торгівлі з країнами СНД за рахунок розширення операцій з іншими країнами: Європи, передусім із країнами ЄС, Азії, Африки. Україна отримала можливість збільшити кількість безмитного експорту до ЄС пшениці, кукурудзи, ячменю, вівсяних і ячмінних круп і гранул. Також ця пропозиція сприятиме безмитному експорту до ЄС більшої кількості томатів, натурального меду і виноградного соку. Від цих торгових преференцій виграють також експортери промислової продукції. Зокрема, це українські виробники взуття, добрив, виробів з алюмінію і побутової електроніки. Завдяки таким крокам прогнозується збільшення обсягів торгівлі України з ЄС майже на 200 млн. дол.

Висновки. Прийняття в Україні норм та стандартів ЄС разом із безмитною торгівлею має привабити інвесторів, бажаючих упроваджувати найсучасніші технології агропромисловий сектор країни. Виходячи з цього стратегічними напрямками розвитку зовнішньоекономічної орієнтації аграрного сектору України мають стати підвищення якості продукції та нарощення експортного потенціалу. Для чого потрібно:

– сформувати мотиваційний механізм щодо виробництва агропродукції із високою доданою вартістю;

– впровадити європейські та міжнародні стандарти безпеки та якості продуктів харчування (HACCP, ISO, EN, Кодексу Аліментаріус) у сфері агропромислового виробництва;

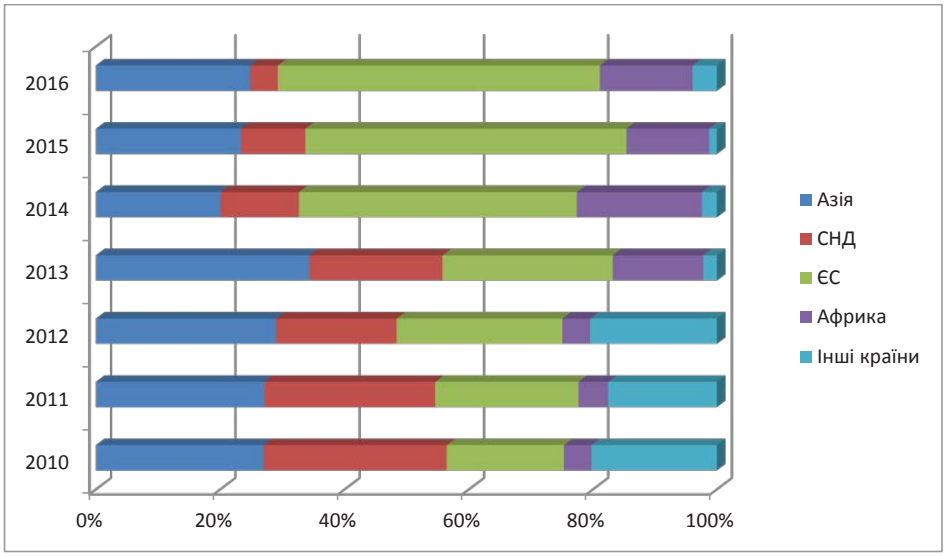


Рис. 4. Регіональна структура імпорту сільськогосподарської продукції в Україну

Джерело: розраховано за даними [2]

– впровадити механізми розвитку рибного господарства шляхом оновлення та нарощення потенціалу рибогосподарських підприємств, максимально ефективного використання запасів внутрішніх та зовнішніх водойм, запровадження сучасних технологій вирощування та добування живих морських ресурсів, а також в системі інфраструктури зберігання та переробки рибопродукції;

– впровадити механізми розвитку дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва, та механізму їх трансформування особистих селянських господарств населення у фермерські господарства, що призведе до поширення ринкових механізмів функціонування аграрного сектору;

– поширення кооперативного руху на селі, що сприяє зменшенню витрат на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції;

– впровадити механізми встановлення європейського рівня харчової безпеки;

– впровадити механізми спрощення процесів реєстрації аграрних інвестицій та надання гарантій захисту землекористування інвесторам;

– впровадити механізми здійснення моніторингу зовнішньоторговельних операцій між Україною та ЄС;

– впровадити механізми вдосконалення системи державної підтримки сільськогосподарського виробництва шляхом розроблення нових інструментів субсидування та компенсаційних доплат на виробництво рослинницької та тваринницької продукції в межах обсягів сукупного виміру підтримки, погоджених зі Світовою організацією торгівлі;

– впровадити механізми покриття вартості заходів з оновлення видобування живих природних ресурсів у виключній (морській) економічній зоні, територіальному морі та внутрішніх морських водах України.

Список використаних джерел:

1. Глава Уряду – аграріям: Агросектор є локомотивом розвитку економіки України. «Урядовий портал», 2018. URL: https://www.kmu.gov.ua/unes/250433700 (дата звернення: 14.12.2019).
2. Державна служба статистики – офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 14.01.2020).
3. Комітет з питань європейської інтеграції: офіційний сайт. URL: http://comeuroint.rada.gov.ua (дата звернення: 20.12.2019).
4. Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною : наук. доп. / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НААНУ Т.О. Осташко, д-ра екон. наук В.О. Точиліна ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув.". Київ, 2013. 98 с.

References:

1. Ghlava Urjadu – aghrarijam: Aghrosektor je lokomotyvom rozvytku ekonomiky Ukrajiny. «Urjadovyj portal» (2018) [Head of Government – Agrarians: The agro-sector is the engine of development of the Ukrainian economy]. URL: https://www.kmu.gov.ua/unes/250433700 (accessed:14 December 2019).
2. Derzhavna sluzhba statystyky (2018) [Public statistics service]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed:14 January 2020).
3. Komitet z pytanj jevropejsjkoji integhraciji (2019). [Committee on European Integration]. URL: http://comeuroint.rada.gov.ua (accessed: 20 December 2019).
4. Mozhlyvosti i zasterezhennja shhodo naslidkiv uvedennja v diju polozhenj Ughody pro asociaciju mizh JeS ta Ukrajinoju (2013). [Possibilities and reservations regarding the consequences of the entry into force of the EU-Ukraine Association Agreement]. za red. akad. NAN Ukrajiny V.M. Ghejcja, chl.-kor. NAANU T.O. Ostashko, d-ra ekon. nauk V.O. Tochylina ; NAN Ukrajiny, DU "In-t ekon. ta proghnozuv." Kyjiv, 98 p.

УДК 339.138

Васильченко Л.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Черкаський державний технологічний університет

Vasylchenko Lidiya,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department of
Economic Cybernetics and Marketing,
Cherkasy State Technological University

РОЗВИТОК ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА: ПРИНЦИПИ ТА ФАКТОРИ

Васильченко Л.С. Розвиток інтегрованих маркетингових комунікацій підприємства: принципи та фактори. У статті визначено основні чинники, що спричинили розвиток інтегрованих маркетингових комунікацій, доведено необхідність подальшого дослідження поняття інтегрованих маркетингових комунікацій підприємства, вивчення їх принципів та факторів. Зазначено, що зміна парадигми розвитку економічних систем та інформаційних технологій, які трансформувались в умовах глобалізації, посилення впливу людського фактору, вплинули на зміну організаційно-культурного образу підприємства, внесли корективи в технологію побудови маркетингових комунікацій, що спричинило необхідність перегляду принципів їх побудови в умовах турбулентності ринку та посиленої конкуренції. Проаналізовано змістовні аспекти концепції маркетингових комунікацій для традиційного ринкового простору, визначено базові принципи їх побудови в інтерпретації різних науковців. Наведено зовнішні та внутрішні фактори впливу на розвиток маркетингових комунікацій підприємства.

Ключові слова: маркетингові комунікації, інтегровані маркетингові комунікації, маркетинг взаємовідносин, інформаційне суспільство, B2B, B2C.

Васильченко Л.С. Развитие интегрированных маркетинговых коммуникаций предприятия: принципы и факторы. В статье определены основные факторы, обусловившие развитие интегрированных маркетинговых коммуникаций, доказана необходимость дальнейшего исследования понятия интегрированных маркетинговых коммуникаций предприятия, изучение их принципов и факторов. Указано, что изменение парадигмы развития экономических систем и информационных технологий, которые трансформировались в условиях глобализации, усиления влияния человеческого фактора, повлияли на смену организационно-культурного облика предприятия, внесли коррективы в технологию построения маркетинговых коммуникаций, что обусловило необходимость пересмотра принципов их построения в условиях турбулентности рынка и усиленной конкуренции. Проанализированы содержательные аспекты концепции маркетинговых коммуникаций для традиционного рыночного пространства, определены базовые принципы их построения в интерпретации различных ученых. Приведены внешние и внутренние факторы влияния на развитие маркетинговых коммуникаций предприятия.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, интегрированные маркетинговые коммуникации, маркетинг взаимоотношений, информационное общество, B2B, B2C.

Vasylchenko Lidiya. Development of the enterprise integrated marketing communications: principles and factors. Communications integration allows increasing the effectiveness of their influence on consumers, to gain or strengthen their commitment to the brand, to strengthen the enterprise marketing communication program. As a result it may affect the efficiency of company, which is initiator of communication, functioning and development. That is why in order to further study the integrated enterprise marketing communications, as the most important component of its marketing complex, there is an objective need to study their principles and factors. The article identifies the main factors that led to the development of integrated marketing communications, the necessity of further investigation of the enterprise integrated marketing communications concept, the study of their principles and factors. It was noted that the change of economic systems development paradigm and information technologies, which were transformed in the conditions of globalization, increase of human factor influence and influenced change of enterprise organizational and cultural image, made adjustments in technology of marketing communications construction, which necessitated revision of principles construction in the conditions of market turbulence and increased competition. The substantive aspects of the marketing communications concept for the traditional market space are analyzed and the basic principles of their construction in the different scientist's interpretation are

determined. External and internal factors of influence on enterprise marketing communications development are given. It is proved that the use of enterprise integrated marketing communications helps to change the activity economic indicators, increase the volume of products sales, strengthen the image, competitiveness, and, consequently, increase the profitability. When planning a marketing communication policy, an enterprise should take into account the external and internal factors on which its activities and the principles of integrated marketing communications depend. The article proved that thanks to the successful integration of marketing communications, finding a balance between internet marketing and communications through personal communication can significantly increase the efficiency of operations and, consequently, profitability.

Key words: marketing communications, integrated marketing communications, relationship marketing, information society, B2B, B2C.

Постановка проблеми. В сучасному ринковому середовищі надзвичайно велике значення відіграє маркетинг і, відповідно, маркетингові комунікації, раціональне та оптимальне застосування яких є для кожного підприємства запорукою успішності та досягнення ринкових цілей. За останні три десятиліття роль комунікацій для ефективного просування товарів і послуг істотно зросла, що стало наслідком глобальних змін, які відбулися на межі століть не тільки зі світом маркетингу, але й з життєвим укладом людей. Ці зміни лягли в основу появи та розвитку концепції інтегрованих маркетингових комунікацій, що стала природною реакцією на зниження ефективності їх традиційних інструментів.

Інтеграція комунікацій дає змогу підвищити ефективність їх впливу на споживачів, завоювати або зміцнити їх прихильність до торгової марки, посилити маркетингову комунікаційну програму, яка проводиться підприємством і в результаті може впливати на ефективність функціонування і розвиток компанії – ініціатора комунікації. Саме тому для подальшого дослідження інтегрованих маркетингових комунікацій підприємства як найважливішої складової його маркетингового комплексу виникає об'єктивна необхідність вивчення їх принципів та факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій знайшли своє застосування в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Г. Алдер [1], Ф. Котлер [2], О.О. Романенко [3], Є.В. Ромат [4], П. Сміт [5], П. Темпорау, М. Тротт [6]. Проте, незважаючи на високий теоретико-методологічний рівень досліджень, наукова проблема розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій залишається недостатньо вивченою.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз факторів розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій підприємства та принципів їх формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим у розвитку маркетингових комунікацій нинішнього століття є необхідність вибудовування прямих комунікацій зі споживачем, формування звернень, які спрямовані на реального клієнта. Це дає можливість започаткування партнерських відносин між виробником (постачальником) і споживачем.

Розглядаючи процес спілкування товаровиробника і споживачів у XXI столітті, Г. Алдер обґрунтовує процес створення «клієнтоцентричної» культури, сутнісним наповненням якої є формування нового сенсу функцій маркетингу [1]. Ф. Котлер таку практику побудови довгострокових взаємовигідних відносин із ключовими партнерами називав «маркетинг взаємовідносин» [2, с. 43]. Він призначений для стабілізації системи комунікацій, тобто вибудовування особистісно орієнтованих відносин. На думку П. Темпорау та М. Тротта, які є провідними фахівцями з брендингу, маркетинг взаємовідносин – це перш за все створення сильної торгової марки, що досягається шляхом правильного сполучення організації систем і процесів, яке дає змогу працівникам краще розуміти покупців і підлаштовувати діалог з кожним клієнтом під його конкретні потреби [6].

Маркетинг взаємовідносин розглядає комунікації як будь-які взаємини компанії зі своїми партнерами, що сприяють отриманню прибутку. Відносини як результат ефективної взаємодії стають продуктом, у якому інтегровані інтелектуальний та інформаційний ресурси, що є головними факторами безперервності ринкових відносин [7].

Довготермінові зв'язки клієнтів з компаніями – продавцями товарів або послуг формують у свідомості споживачів уявлення про підприємство, лояльність до нього, ціннісні аспекти комунікації, в основі яких лежить переконання як невід'ємна частина інтегрованого комунікаційного процесу. Основними факторами, які впливають на процес переконання та визначають умови досягнення можливого консенсусу між продавцем і клієнтом, іншими стейкхолдерами, є професійне володіння предметом переговорів; обґрунтування власних позицій та їх логічна аргументація; розуміння психології споживача, вміння визначити його тип; ввічливість, етичність, моральні цінності людини, яка бере участь у переговорному процесі з боку компанії; розуміння кінцевого результату взаємодії.

Слід зазначити, що впливовим фактором на кінцевий результат комунікаційного процесу є ресурсна забезпеченість потенційної взаємодії стейкхолдерів, за її відсутності виявляється неможливим досягнення гармонізації їх інтересів.

Розвиток системи взаємовідносин між учасниками обмінів базується на принципах побудови маркетингових комунікацій, які враховують як психологічні аспекти покупця щодо його намірів придбати продукт, так й умови реалізації комунікацій у сучасному ринковому просторі.

Нами проаналізовано змістовні аспекти концепції маркетингових комунікацій для традиційного ринкового простору та визначено базові принципи їх побудови в інтерпретації різних науковців. На думку Є.В. Ромата, побудова інтегрованих маркетингових комунікацій базується на таких засадах, як урахування всіх основних джерел інформації; інтеграція комуніка-

цій цих джерел в різних комунікативних середовищах і за допомогою різних комунікативних технологій; рівноправний підхід до управління комунікацією з усіма групами, важливими для підприємства (споживачами, акціонерами, владою, інвесторами, персоналом, виборцями тощо), як всередині підприємства, так і ззовні; можливість використання наявних або сформованих повідомлень для різних аудиторій; можливість управління комунікацією з урахуванням отриманих даних (про аудиторію, споживача, споживацьку поведінку, конкурентів тощо) [4, с. 554].

За П. Смітом, до принципів побудови інтегрованих маркетингових комунікацій слід віднести принципи системності, інтегрованості бізнес-стратегії з потребами споживачів, координації комунікації бізнесу в межах певного набору інструментів, забезпечення діалогу зі споживачами, окремого підходу до кожної марки, підприємства або бренду [5, с. 54].

І.В. Христофорова виділяє шість принципів побудови інтегрованих маркетингових комунікацій, а саме принципи комплексності, системності, клієнтоорієнтованості, інноваційності, економічної доцільності [8, с. 51].

На думку О.О. Романенко, до базових принципів вибудовування комплексу маркетингових комунікацій слід віднести принципи синергізму, відкритості до співробітництва, готовності йти й шукати альянси, оптимізувати бюджети маркетингових програм, оперативності, персоналізації [3, с. 115].

Слід відзначити, що зміна парадигми розвитку економічних систем та інформаційні технології, які трансформувались за формою та змістом в умовах глобалізації, посилення впливу людського фактору, суттєво вплинули на зміну організаційно-культурного образу компаній, внесли корективи в технологію побудови маркетингових комунікацій, що спричинило необхідність перегляду принципів побудови маркетингових комунікацій в умовах турбулентності ринку та посиленої конкуренції.

Становлення ринкових відносин відбувається в умовах соціально-економічних, психологічних, політичних і духовних трансформацій, які вимагають постійного розвитку комплексу інтегрованих комунікацій маркетингу задля максимального задоволення потреб людини. Максимальне задоволення запитів споживачів і підвищення прибутковості організації диктують необхідність, з одного боку, розроблення та здійснення системи впливу комунікацій на стимулювання ринкового попиту, мотивації поведінки замовників і споживачів у майбутньому; з іншого боку, успішного позиціонування вже готової продукції та послуг у цільовому сегменті збуту.

В процесі просування товарів до конкретного споживача підприємство залежно від виду його діяльності спілкується з різною цільовою аудиторією, а саме зі споживачами свого продукту (пересічними громадянами (B2C), компаніями або організаціями (B2B)); зі своїми партнерами, постачальниками, контрагентами, підрядниками, компаніями, з якими здійснюються різні спільні програми (соціальні, екологічні, освітні, бізнес-проєкти); з владою (державними та регіональними органами влади, місцевими громадами, громадськими організаціями, що виконують регулюючі та наглядові функції, міжнародними організаціями, законодавчими органами влади для лобіювання власних корпоративних або галузевих інтересів); з акціонерами та інвесторами, що отримують від діяльності компанії прямий або опосередкований дохід; з власним персоналом та управлінськими групами; із суспільством загалом через засоби масової інформації або проведення масових заходів.

Однак найбільшу зацікавленість для підприємства становлять дослідження комунікацій, які відбуваються в сегментах B2C та B2B. Визначення факторів, що визначають особливості поведінки споживачів як сегменту B2C, так і сегменту B2B, відкриває можливості управляти споживчою поведінкою потенційних споживачів і моделювати попит на продукти підприємства за допомогою інтегрованих маркетингових комунікацій. Поведінка споживачів формується під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, тому саме можливості маркетингу з огляду на зміни макро- й мікросередовища дають змогу мінімізувати негативний вплив зовнішніх чинників, до якого схильні обидва сегменти (B2C і B2B). Сьогодні для успіху підприємства на ринку потрібне використання широкого спектру факторів комплексу маркетингових комунікацій. Вони враховують специфіку пропонованої продукції, а також зміни, що відбуваються в розстановці конкурентних сил на ринку, особливості поведінки споживачів і загальних умов функціонування підприємства.

Особливо слід зупинитися на декількох ключових факторах, що характеризують розвиток сучасного суспільства, перш за все турбулентності зовнішнього середовища, тобто вищому ступені невизначеності стану зовнішнього середовища, за якого зміни, що відбуваються, характеризуються вищим ступенем непередбачуваності, складності та мінливості. Другим визначальним фактором впливу на розвиток маркетингових комунікацій підприємства є інформаційні технології. За результатами 2018 року інформаційні інтернет-технології стали медіа № 1 на українському ринку за часткою інвестицій (39% порівняно з 37% на ТВ). Однак, незважаючи на широке використання інтернет-технологій, існує велика потреба особистісного спілкування, тому саме на цій двоїстій основі повинні будуватись нові підходи до комунікації брендів зі споживачем [9]. Підприємства починають реалізовувати товари й послуги, використовуючи особисту прихильність і довіру клієнта до лідерів думок, яких називають інфлюенсерами, а сам метод такого просування – інфлюенсер-маркетингом. Згідно з даними платформи Hootsuite обсяг світового ринку інфлюенсер-маркетингу до 2022 року становитиме $ 213,63 млрд., що складає 50% прогнозованого світового обсягу витрат бізнесу на діджитал [9; 10].

Розробляючи комплекс маркетингових комунікацій, підприємство має враховувати як зовнішні, так і внутрішні фактори, від яких залежать діяльність підприємства й вибудовування ним маркетингових комунікацій для просування власного бренду. До зовнішніх факторів слід віднести турбулентність зовнішнього середовища, законодавство, регулюючу інформаційну взаємодію, культуру, суспільні цінності та національні особливості комунікацій, інформаційні технології, демографічні характеристики, соціальний статус, взаємодію з основними стейкхолдерами, інфлюенсерами.

Виділимо такі внутрішні фактори, які слід враховувати під час формування комплексу маркетингових комунікацій:

1) основні цілі підприємства на довгострокову перспективу (структура маркетингових комунікацій залежить насамперед від мети, яка стоїть перед підприємством за такими напрямами, як обсяг збуту, його динаміка; імідж фірми (підсилити або змінити за потреби); позиціонування товару (визначення місця серед аналогічних товарів конкурентів, виявлення переваг));

2) використання маркетингу для досягнення цих цілей та визначення місця в ньому маркетингових комунікацій;

3) характеристика споживачів продукції (залежно від ступеня готовності покупця використовують різний набір методів стимулювання, а саме на етапі пошуку використовують рекламу та PR; на етапі поінформованості на перше місце висувається створення сприятливого ставлення покупця за допомогою реклами й PR; на етапі споживацької переконаності – стимулювання збуту, персональний продаж, реклама на місці продажу; на етапі завершення угоди (покупки) – персональний продаж; однак, на думку практиків, вибирати слід ті маркетингові канали комунікації, де споживачі є вже активними їх користувачами);

4) характеристика ринку, визначення ключових драйверів покупки та характеристика товару (його види, етапи життєвого циклу) (найбільш поширеними є такі типи клієнтського ринку, як ринок індивідуальних споживачів (B2C); ринок первинних споживачів, посередників, комунікації між юридичними особами (B2B); ринок державних і муніципальних органів (B2G); ринок закордонних споживачів; для кожного типу ринку (товару) набір використання комунікаційних засобів різний; наприклад, для реалізації товарів на ринку індивідуальних споживачів перевага віддається таким засобам, як реклама, стимулювання збуту, персональний продаж, PR; для промислових товарів виробничого призначення – персональний продаж, стимулювання збуту, реклама, PR; під час просування й реалізації коштовних товарів перевага віддається персональному продажу);

5) традиції фірми щодо комунікаційної політики й конкурентів;

6) обсяг бюджету підприємства, залежно від чого необхідно вибирати маркетинговий канал, який відповідає бюджету.

Висновки. Використання інтегрованих маркетингових комунікацій підприємства сприяє зміні економічних показників його діяльності, збільшенню обсягів реалізації продукції, зміцненню іміджу, конкурентоспроможності та, відповідно, підвищенню прибутковості.

Під час планування маркетингової комунікаційної політики підприємству слід враховувати зовнішні та внутрішні фактори, від яких залежать його діяльність та принципи побудови інтегрованих маркетингових комунікацій. Завдяки вдалій інтеграції маркетингових комунікацій, пошуку балансу між інтернет-маркетингом та комунікаціями через особисте спілкування підприємство може значно підвищити ефективність діяльності й, відповідно, прибутковість.

Список використаних джерел:

1. Алдер Г. Маркетинг будущего: диалог сознаний. Общение с потребителя в XXI веке / пер. с англ. С.В. Потапенко. Москва : ФАИР-ПРЕСС, 2003. 448 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 464 с.
3. Романенко О.О. Сутність та процес формування інтегрованих маркетингових комунікацій. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2010. № 1. С. 112–119.
4. Ромат Е.В. Реклама в системе маркетинга : учебник для вузов. Москва : Студцентр, 2008. 608 с.
5. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга : учебное пособие / пер. с англ., под ред. Л.Ф. Никулина. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 415 с.
6. Темпорал П., Тротт М. Роман с покупателем. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 224 с.
7. Вагапова Н.А., Азизова Г.Р. Маркетинг взаимоотношений – новая концепция маркетинга. *Вестник Казанского государственного энергетического университета*. 2010. № 1(4). С. 71–75.
8. Христофорова И.В., Христофоров А.В. Научный подход к разработке комплекса маркетинговых коммуникаций на предприятиях сферы услуг. *Маркетинг и маркетинговые исследования*. 2011. № 1. С. 50–66.
9. Пирак Н. Влиятельные фигуры: кто такие инфлюенсеры и зачем они малому бизнесу. URL: https://delo.ua/business/vlijatelnye-figury-kto-takie-infljuensery-i-zach-350300 (дата звернення: 10.10.2019).
10. Dragilev D. Marketing Communications Strategy: What It Is & How To Do It Right. URL: https://www.criminallyprolific.com/marketing-communications-strategy (дата звернення: 11.10.2019).

References:

1. Alder G. (2003) Marketing budushchego: dialog soznaniy: Obshchenie s potrebitelya v XXI veke [Future Marketing: A Dialogue of Consciousness: Communication with the Consumer in the 21st Century]. M.: FAIR PRESS, 448 p.
2. Kotler F. (2006) Marketynh menedzhment [Marketing Management]. Sankt Peterburg: Pyter, 464 p.
3. Romanenko O.O. (2010) Sutnistj ta proces formuvannja integhrovanykh marketynghovykh komunikacij [The essence and process of forming integrated marketing communications]. *Ekonomichnyj visnyk Nacionaljnogho ghirnychogho universytetu [Economic Bulletin of the National Mining University]*, no. 1, pp. 112–119.
4. Romat E.V. (2008) Reklama v sisteme marketinga: uchebnik dlya vuzov [Advertising in the marketing system]. Moscow: Student Center, 608 p.
5. Smit P., Berri K., Pulford A. (2001) Kommunikatsii strategicheskogo marketinga [Strategic Marketing Communications]. Moscow: UNITY-DANA, 415 p.
6. Temporal P., Trott M. (2002) Roman s pokupatelem [Affair with the buyer]. SPb.: Piter, 224 p.
7. Vagapova N.A., Azizova G.R. (2010) Marketing vzaimootnosheniy – novaya kontseptsiya marketinga [Relationship marketing is a new marketing concept]. *Vesnik Kazanskogo gosudarstvennogo energeticheskogo universiteta [Vesnik of Kazan State Energy University]*, no. 1(4), pp. 71–75.

8. Khristoforova I.V., Khristoforov A.V. (2011) Nauchnyy podkhod k razrabotke kompleksa marketingovykh kommunikatsiy na predpriyatiyakh sfery uslug [A scientific approach to the development of a complex of marketing communications at service enterprises]. *Marketing i marketingovye issledovaniya. [Marketing and marketing research]*, no. 1, pp. 50–66.
9. Pirak N. (2019) Vliyatel'nye figury: kto takie inflyuensery i zachem oni malomu biznesu [Influential figures: who are influencers and why are they for small businesses]. Available at: https://delo.ua/business/vlijatelnye-figury-kto-takie-infljuensery-i-zach-350300 (accessed: 10.10.2019).
10. Dragilev D. (2019) Marketing Communications Strategy: What It Is & How To Do It Right. Available at: https://www.criminallyprolific.com/marketing-communications-strategy (accessed: 11.10.2019).

УДК 338.124.4

Ватченко О.Б.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва,
маркетингу та економіки підприємства,
Університет митної справи та фінансів
Шаранов Р.С.
аспірант кафедри підприємництва,
маркетингу та економіки підприємства
Університет митної справи та фінансів

Vatchenko Oleksandra,
PhD (Economics),
Associate Professor of Entrepreneurship,
Marketing and Business Economics Department,
University of Customs and Finance
Sharanov Roman
PhD Student of Entrepreneurship,
Marketing and Business Economics Department,
University of Customs and Finance

ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «КРИЗА» У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Ватченко О.Б., Шаранов Р.С. Генезис поняття «криза» у розвитку соціально-економічних систем. В статті досліджено історію розвитку поняття «криза». Проведено аналіз поглядів відомих економістів стосовно природи виникнення економічних та фінансових криз, а також наданий аналіз трактування категорії «криза» різними авторами. Визначено основні кризові потрясіння та виявлено їх вплив на теорію криз у розвитку соціально-економічних систем. Проведено аналіз найбільших світових фінансово-економічних криз XX-XXI ст., визначено їх передумови та наслідки. Криза, як економічна категорія, розглядається зазвичай як складний загострений стан, різкий перелом, або занепад. Обґрунтовано два підходи до визначення кризи: позитивний та негативний. Таким чином, з'ясовано, що наслідки будь-якої кризи можуть бути не лише негативні, а й спонукати до позитивних змін. Отже, ми вважаємо, що криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, що може нести не тільки руйнівний та негативний характер, а й потенціал змін.

Ключові слова: система, криза, теорія криз, етапи, економіка, управління.

Ватченко А.Б., Шаранов Р.С. Генезис понятия «кризис» в развитии социально-экономических систем. В статье исследована история развития понятия «кризис». Проведен анализ взглядов известных экономистов относительно природы возникновения экономических и финансовых кризисов, а также предоставлен анализ трактовки категории «кризис» различными авторами. Определены основные кризисные потрясения и выявлено их влияние на теорию кризисов в развитии социально-экономических систем. Проведен анализ крупнейших мировых финансово-экономических кризисов XX-XXI веков, определены их причины и последствия. Кризис, как экономическая категория, рассматривается обычно как сложное заостренное состояние, резкий перелом, или упадок. Обоснованно два подхода к определению кризиса: положительный

и отрицательный. Таким образом, установлено, что последствия любого кризиса могут быть не только негативные, но и побудить к позитивным изменениям. Итак, мы считаем, что кризис – это переломный этап функционирования любой системы, которая может нести не только разрушительный и негативный характер, но и потенциал изменений.

Ключевые слова: система, кризис, теория кризисов, этапы, экономика, управление.

Vatchenko Oleksandra, Sharanov Roman. The genesis of the concept of «crisis» in the development of socio-economic systems. The article explores the history of the development of the concept of "crisis". It was determined that crisis phenomena accompany humanity throughout the history of development. The first crises arose even in the Roman Empire BC. The main crisis shocks are identified and their influence on the theory of crises in the development of socio-economic systems is revealed. The analysis of the world's largest financial and economic crises of the XX-XXI centuries is provided, their causes and consequences are determined. It has been established that the Great Depression of 1929-1933 should be considered the most global crisis that has become international in nature and gave rise to many scientific works on the cyclical nature of crises. But despite the huge amount of work devoted to the analysis of the economic crisis of the 1930s, the identification of "mistakes" made at the time, and the development of recommendations to prevent such new crises, world crises still occur. The analysis of the views of famous economists on the nature of the occurrence of economic and financial crises is carried out, as well as an analysis of the interpretation categories of "crisis" by various authors. Most scientists consider a crisis a turning point in the functioning of any system inherent in each life cycle. A crisis, as an economic category, is usually regarded as a complex, pointed condition, a sharp change, or decline. Justified two approaches to the definition of crisis: positive and negative. Thus, it was established that the consequences of any crisis can be not only negative, but also induce positive changes. So, the crisis is a turning point in the functioning of any system that can bear not only a destructive and negative character, but also the potential for change. A crisis is necessary for the economic system as well as a stable state, because it shows not only the extreme border, but also gives impetus to the development of the economy, thereby fulfilling a stimulating function. It was noted that crises, as a rule, can be assumed to be ahead of and prevented. That is, crisis processes can be controlled to a certain extent. Good governance can accelerate a way out of a crisis and minimize its consequences.

Key words: system, crisis, crisis theory, stages, economics, management.

Постановка проблеми. Кризи є невід'ємним етапом циклічного розвитку будь-якої системи. Кризові явища супроводжували всю історію розвитку людського суспільства аж до нинішнього часу. Сьогодні вони характерні для економік майже всіх країн світу, в тому числі і для України. Економічна система нашої країни відноситься до транзитивних економік – перебуває в стадії всеохоплюючих трансформаційних змін. Характерними рисами такої системи є кризи та інституційна нерівновага. Тобто, з точки зору економічної теорії можна стверджувати, що українські підприємства більш схильні до настання кризових явищ, наслідком чого стали неплатоспроможність та масове банкрутство вітчизняних підприємств. Саме тому гостро постала проблема запровадження антикризового управління на підприємствах. Але на сьогодні поняття «кризи» досить багатозначне. Таким чином, доцільно зосередити увагу на визначенні поняття «криза», що стає підґрунтям для подальшого управління підприємством, тобто є невід'ємною частиною антикризового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема економічних криз є предметом дослідження багатьох учених. У зарубіжній економічній літературі дослідженню цієї категорії присвячені роботи А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Дж. Кейнса, Л. Бартона, К. Маркса, П. Самуельсона, С. Мілля, Й. Шумпетера, М. Кондратьєва та ін. Серед вітчизняних вчених виділяються праці М. Туган-Барановського, В. Гейця, Є. Варги, А. Гальчинського, М. Кизима, С. Мочерного, Є. Короткова, С. Меншикова та ін. Однак більшість наукових думок залишається дискусійними та потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження генезису поняття «криза» у розвитку соціально-економічних систем щодо ефективної розробки антикризового менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу. Економічна система представляє собою сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету. [1] Підприємство, представляючи собою організаційно-цілісну сукупність взаємодіючих структур, з'єднаних для досягнення визначених цілей, може розглядатися як система. Характерними рисами системи є кризовість. Тобто криза підприємства є об'єктивним економічним процесом. Більше того, криза розглядається не тільки як об'єктивно неминучий, але і як об'єктивно необхідний процес, що несе імпульс інтенсифікації розвитку підприємства. Об'єктивна природа кризи підприємства відображає не тільки закономірність її настання, а й можливість виходу з неї [2].

Спочатку кризові явища в економіці проявлялися переважно як кризи недовиробництва сільськогосподарської продукції, «недоспоживання», пов'язаного з порушенням рівноваги між промисловим виробництвом і платоспроможним попитом. А на початку XX ст. – кризи перевиробництва (Велика депресія). Причому, якщо до XX ст. кризи локалізувалися в межах однієї, двох або трьох країн, то надалі вони стали здобувати міжнародний характер, оскільки розвиток торгівлі створювало сприятливі умови для їхнього поширення [3].

Чітке визначення кризового стану завжди спричинювало полеміку серед практиків і науковців, оскільки не кожна негативна ситуація в діяльності підприємств призводить до кризи.

Загалом, кризою в науковій літературі називають глибокий розлад, різкий перелом, період загострення суперечностей у процесі розвитку будь-якої сфери діяльності людини. Термін «криза» походить від грецького слова «krisis», що означає рішення з якогось питання чи в сумнівній ситуації; також може означати переломний момент [4].

Термін «криза» спочатку використовувався в основному в таких областях людської діяльності як медицина й театральне мистецтво. У першому випадку криза позначала різку зміну перебігу хвороби, після якого хворий або одужував, або вмирав. У другому випадку під кризою розумівся вирішальний момент, кульмінація театрального подання [5].

Професор Оксфордського університету, історик Ф. Кей (Philip Kay) вважає, що перша у світовій історії криза вибухнула ще в Римській імперії в 88 році до нашої ери. Однією з перших фінансових криз, що була системно описана, прийнято вважати «тюльпанову» кризу 1636 – 1637 рр. в Голландії (коли контрактні ціни на цибулини тюльпану, який щойно з'явився, досягли надзвичайно високих рівнів, а потім раптово обвалились). Однак більшість учених першою економічною кризою вважають кризу 1825 р. в Англії (зростаючий дефіцит торгового балансу і вичерпання золотих резервів Банку Англії змусили збільшити облікову ставку, що спричинило крах фондового ринку), що також частково торкнулася економіки США й Франції, тому що вона була першою, що охопила відразу кілька галузей промисловості [3].

Дослідження причин і наслідків економічних криз ще в 1776 р. аналізував А. Сміт (Adam Smith) у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів», де кризи називав «перегрівами» економіки і зазначав, що такі перегріви є результатом спекулятивних дій [6].

Значною світовою економічною кризою стала Велика Світова криза 1929 року. Велика депресія, як її називали, стала наймасштабнішою за наслідками кризою XX століття. Розпочалась вона з обвалу акцій на фондовому ринку 24 жовтня у так званий «Чорний четвер» в США. Вона стала настільки потужною, що охопила всі індустріально розвинені країни світу [7]. З 1929 р. по 1932 р. із 24 тис. банків США 5 тис. збанкрутували або припинили виплати. Кредит став практично недосяжним, що помітно зменшило інвестиції і ділову активність. У 1933 р. безробіття в США сягнуло 27% активного населення [8].

Таким чином, Велика депресія 1929–1933 рр. призвела до появи багатьох наукових робіт про циклічні кризи, які розглядалися як у політекономічному, так і в економіко-математичному аспектах.

Всесвітньо відома книга американського економіста Джона Гелбрейта «Великий крах 1929» [9] була вперше опублікована ще в 1954 році.

Автор відзначає п'ять факторів американської економіки, які зумовили кризу і подальшу депресію: 1) посилення нерівності в розподілі доходів; 2) погана корпоративна структура (мається на увазі створення гігантських холдингів і конгломератів); 3) погана структура банків (що робить банки нестійкими перед зверненням вкладників); 4) перехід США до протекціонізму (перш за все, мається на увазі загороджувальні заходи, введені в США Законом Смута-Холі в 1930 році); 5) некваліфіковане державне управління економікою.

Кризові явища глибоко почали досліджуватись в працях відомого економіста Дж. М. Кейнса (John Maynard Keynes), в тому числі в роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» [10]. Він характеризував явище кризи як раптову й різку зміну підвищувальної тенденції на знижуючу, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту найчастіше не буває. Важливим внеском науковця в розвиток теорії криз стало те, що він один з перших обґрунтував необхідність державного втручання в економіку задля подолання наслідків кризи.

Науковці виокремлюють п’ять етапів еволюції теорії криз та антикризового управління, пов’язуючи еволюцію з найбільш масштабними кризовими потрясіннями в історії людства (табл. 1) [11].

Для більш детального розгляду криз, проведемо аналіз найбільших світових фінансово-економічних криз XX-XXI ст. [12], визначимо їх передумови та наслідки для країн, на які поширилась криза.

«Велика депресія» 1929-1933 рр. призвела до того, що у США національний прибуток знизився до 55%, промислове виробництво скоротилося на 50%, ціни на с/г продукцію знизились на 53%, більше 135 тис. підприємств та 5 тис. банків збанкрутіло, рівень безробіття сягнув 17%. Ця криза охопила також: Велику Британію, де промислове виробництво скоротилося до 15%, кількість безробітних досягла 3 млн., обсяг зовнішньої торгівлі знизився до 50%; Німеччину, де промислове виробництво скоротилося до 40%, обсяг зовнішньої торгівлі знизився до 60%, почалися масові банкрутства банків та масове безробіття; Францію, де загальне виробництво скоротилося до 30%, с/г виробництво скоротилося до 40%, доходи фермерів скоротилися до 50%, рівень зарплати знизився до 25%, почалося масове безробіття.

Таблиця 1

Етапи формування теорії криз та антикризового управління

Етапи (роки)	Основні кризові потрясіння
I ЕТАП (перша половина XIX ст.)	Фінансова криза (1825), Перша світова економічна криза (1857)
II ЕТАП (друга половина XIX ст.)	Друга світова економічна криза (1873), Міжнародна фінансова криза (1914)
III ЕТАП (XX ст.)	Велика депресія (1929-1933), Енергетична криза (1973), Азіатська криза (1997)
IV ЕТАП (90-ті р.р. XX ст.)	Російська криза (1998)
V ЕТАП (XXI ст.)	Світова фінансово-економічна криза (2007-2010)

Криза 1973-1975 була спричинена військовим конфліктом на Близькому Сході «Війною Судного дня». Країни-члени ОПЕК, Єгипет та Сирія заявили, що не будуть постачати нафту Великій Британії, Канаді, Нідерландам, США та Японії. Таким чином, видобуток нафти та світові ціни на нафту зросли з $3 до $12/бар. У США були запроваджені заходи щодо економії нафтопродуктів та норми енергоспоживання для населення, ціни на бензин та газ зросли до 70%, а промислове виробництво скоротилося на 13%. У Нідерландах, в зв'язку з кризою, відбулася заборона населенню користуватися авто у вихідні дні (тим самим запровадили популяризацію велосипедів). У Великій Британії промислове виробництво скоротилося на 10%, а банкрутство підприємств збільшилося на 50%. В Японії промислове виробництво скоротилося на 20%, безробітне населення склало 750 тис. осіб, збанкрутіло близько 12 тис. підприємств .

Криза 1997-1998 рр. була обумовлена девальвацією національної валюти Тайланду. У цей же період у Південній Кореї рівень ВВП знизився на 5,5%; почався різкий відтік іноземного капіталу та відбулось зниження золотовалютних резервів. В Індонезії девальвація національної валюти сягнула 228%. У Росії в 1998 році Уряд та Центробанк оголосили технічний дефолт. Почалась девальвація національних валют у Білорусі та Казахстані та спостерігалось зниження економічного росту в Україні, Молдові, Грузії та країнах Балтії.

Криза 2008-2009 рр. почалася з іпотечної кризи в США (з'явилось різке зростання кількості невиплат по іпотеці з високим рівнем ризику), а потім поширилася на інші країни. Внаслідок цієї кризи рівень безробіття в 2008 р. в США збільшився до 7%, доходи домогосподарств у 2007-2010 рр. зменшились на 40%, близько 2.6 млн. робочих місць було ліквідовано. В Італії збитки банківського сектору сягнули 100 млр. євро. У Португалії держборг країни у 2008 р. становив 72% ВВП. У Греції держборг країни у 2009 р. становив 109% ВВП. У Китаї зростання ВВП знизилось до 5%, також відбулось банкрутство експортноорієнтованих підприємств та почалось зростання рівня безробіття. У Росії загальна промисловість знизилась на 11%. А в Україні рівень ВВП у 2009 р. скоротився до 15%, рівень інфляції в 2008 р. сягнув 22%;, доходи населення скоротилися на 6%. Таким чином, за масштабами і наслідками цю кризу порівнюють з «Великою депресією». Отже, можна побачити, що світові кризи, як невід'ємна частина економічного розвитку людства, еволюціонують та змінюють свої масштаби паралельно з розвитком світової економіки. З кожним роком кризи стають більш глобальнішими, охоплюють більше країн, а їх наслідки можуть нести катастрофічний характер.

Теорію економічних циклів почали розробляти ще із середини XIX ст., коли середній проміжок часу між кризами був досить однаковим і становив 8-10 років. В рамках кожного циклу досить явно виділялися чотири фази: 1) криза; 2) депресія; 3) пожвавлення; 4) підйом. На циклічність криз і їх фази звернули увагу ще представники англійської політичної економії. А потім їх дослідження були узагальнені К. Марксом в його фундаментальному дослідженні «Капітал». Автор зазначав, що економічні кризи (що отримали у Маркса назву «кризи перевиробництва») – іманентний наслідок капіталістичної моделі соціально-економічного устрою суспільства. А головною особливістю цієї моделі є переорієнтація економіки з цілі задоволення життєвих потреб людини на ціль нескінченного нарощування прибутку і капіталу.

Капіталізм виявився переважної соціально-економічною моделлю на планеті. Зауважимо, що єдиною країною в 30-і роки, де не було ніяких ознак економічної кризи, був Радянський Союз. На тлі світової економічної кризи в СРСР відбувалося «економічне диво». Розпочата в 1929 році соціалістична індустріалізація призвела до того, що до 1937 року Радянський Союз з п'ятого місця в світі за обсягами промислового виробництва перемістився на друге (після США) [13].

Таким чином почала існувати точка зору, що кризи є характерною рисою капіталістичного способу виробництва і повинні бути відсутні за соціалістичного ладу. У минулому існували навіть такі теоретичні концепції, що обґрунтовували неможливість виникнення криз при соціалізмі, а існуючі проблеми забезпечення стабільного розвитку пояснювали тільки «труднощами зростання».

Одним з апологетів теорії економічних криз став відомий російський вчений М. Кондратьєв, дослідження якого призвели до формування концепції «довгих хвиль». Науковець виділив циклічні хвилі середньою тривалістю 48–55 років та їх фази: висхідну і низхідну. В роботі «Проблеми економічної динаміки» (1989 р.), М. Кондратьєв довів, що середні хвилі «нанизуються» на хвилі великих циклів, отже фаза великого циклу відбивається на ході середніх циклів. Якщо спостерігаються «низхідний» період великого циклу, всі «висхідні» тенденції елементів середнього циклу ослаблятимуться, а «низхідні» – посилюватись [14].

В умовах розвитку ринкових відносин під сутністю поняття «циклічність» доцільно розуміти послідові явища фінансово-господарського життя суспільства. Зниження або зростання фаз економічного розвитку приводить до змін у структурі економіки, коливанні рівня цін, обсягах виробництва та ін.

Першопричиною циклічності економіки більшість економістів вважають зміну технологічних укладів. Слід особливо підкреслити, що будь-яка система в ході свого існування розвивається, причому зміни, що служать джерелом руху вперед, рідко обходяться без проблем.

Оскільки всі економічні системи, незалежно від їх типу, циклічно розвиваються, для них неминучими є настання кризи або кризової ситуації. Але в кожному із зазначених типів економічних систем криза поводить себе по-різному. Якщо для ринкової економіки виникнення криз є об'єктивним процесом, який призводить до оптимізації економічної системи, у ході якої усуваються застарілі техніка і технологія, організація виробництва і праці, відкривається простір для зростання й утвердження нового, то в командно-адміністративній системі вважається, що криз немає, а є лише «труднощі розвитку», які вирішуються виняткова вищими державно-партійними органами. Для перехідної економіки характерне регулярне виникнення криз економічного, політичного або соціального характеру, в результаті яких відбувається формування нових або удосконалення вже наявних ринкових механізмів регулювання економіки [15].

Враховуючи різновиди причин циклічного відтворення і виникнення макро- і мікрокриз, можна виділити

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «криза»

Джерело	Тлумачення
Словник української мови	Криза – різка зміна звичайного стану речей; злам, загострення становища[18].
Большой экономический словарь	Криза – небезпечний стан, перелом в діяльності підприємства [19].
І. Ансофф	Криза – різкий крутий перелом, тяжкий перехідний стан; гострі проблеми з будь-чим, тяжке становище [2]
Г.З. Базаров, С.Г. Беляев, Л.П. Белых	Криза – небажане, обмежене за терміном явище, здатне перешкодити та унеможливити подальше функціонування підприємства [20].
Л. Бартон	Криза – це широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів та може завдавати серйозної шкоди усій організації: працівникам, продукції, зв'язкам, фінансам та репутації [21].
А.Д. Чернявський	Криза – переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування [22].
Джон М. Кейнс	Криза – раптова та різка зміна підвищувальної тенденції знижувальною [10].
Е.М. Коротков	Криза – це крайнє загострення суперечностей у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі [23].
В.О. Василенко	Криза – об'єктивне явище в соціально-економічній системі, в основі функціонування і розвитку якої лежить керована діяльність людини [24].
Ф. Поддерьогін	Криза фінансова – фаза розбалансованості діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини [25].
Л.О. Лігоненко	Криза - значне та тривале порушенням рівноваги, прояв нездатності системи використовувати механізми внутрішньої саморегуляції [26].
О.О. Богданов	Криза – це зміна організаційних форм комплексу (системи), завершення або перелом у процесі його розвитку, що має характер боротьби. Крім того, являє собою порушення рівноваги та в той же час перехід до нової рівноваги, яка може розглядатися в якості межі змін, які відбуваються при кризі [27].
І.О. Бланк	Криза – стан, при якому господарюючий суб'єкт нездатний здійснювати фінансове забезпечення своєї господарської діяльності [28].

наступні різновиди циклів [16]: цикли Кондратьєва (довгохвильові цикли тривалістю 40–60 років), цикли Коваля (тривалість коливається в діапазоні 20 років), цикли Жугляра (середньострокові цикли періодичністю 7–11 років), цикли Кітчіна (тривають 3–5 років), часткові господарські цикли (тривалістю 1–12 років).

Таким чином, термін «криза» набув поширення та визнання насамперед у зв'язку з розробкою концепції циклічності розвитку економічних систем, яка належить до фундаментальних складових категоріального апарату економічної теорії та вже понад сто років посідає одне з центральних місць у дослідженнях різних наукових шкіл та напрямів економічної науки [17]. Так, на сьогодні існує велика кількість суджень різних науковців з приводу визначення поняття «криза» (табл. 2).

Аналіз поняття «криза» свідчить про існування різних поглядів на визначення даного терміна. Але більшість науковців вважають кризою переломний момент у функціонуванні будь-якої системи, що притаманний кожному життєвому циклу.

Зважаючи на вищесказане, на наш погляд, криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, що може нести не тільки руйнівний та негативний характер, а й потенціал змін. Тобто криза необхідна економічній системі так само, як і стабільний стан, адже вона виявляє не тільки крайню межу, а й надає імпульс розвитку економіки, тим самим виконуючи стимулюючу функцію.

Висновки. У результаті проведеного дослідження було визначено, що кризові явища супроводжують людство впродовж всієї історії його розвитку. Найбільш глобальною кризою, що набула міжнародного характеру та започаткувала появу багатьох наукових робіт про циклічність криз, слід вважати «Велику депресію» 1929-1933 рр.. Але незважаючи на величезну кількість робіт, присвячених аналізу економічної кризи 1930-х років, виявлення допущених тоді «помилок» і вироблення рекомендацій щодо запобігання нових подібних криз, світові кризи все ж таки продовжують відбуватися. Прикладом є криза 2007-2008 рр., яка подібна за наслідками «Великої депресії». Але для таких країн-гігантів як США відновлення економіки відбувається досить швидко, в той час як для країн, що розвиваються, цей процес може зайняти десятиліття.

Проаналізувавши поняття «криза», можна узагальнити два підходи до визначення даного поняття. За першим підходом, криза – це переломний момент у розвитку змін, об'єктивний процес, притаманний кожному життєвому циклу, тобто кризові явища можуть відкрити те, що в нормальній ситуації є незримим. За другим підходом, криза має виключно руйнівний вплив на діяльність підприємства, спричиняє банкрутство. Але кризи, як правило, можна передбачити, випереджати, запобігати. Тобто кризові процеси певною мірою можуть бути керованими. Також до криз можна й необхідно готуватися. Ефективне управління здатне прискорити вихід з кризи та мінімізувати її наслідки.

Список використаних джерел:

1. Економічна теорія : Політекономія : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. Київ : Знання, 2014. 710 с.
2. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник / З.Є. Шершньова та ін. ; за ред. З.Є. Шершньової. Київ : КНЕУ, 2007. 680 с.
3. Хаустова В.Є., Проноза П.В. Теоретичні аспекти виникнення та розвитку кризових явищ в економіці. *Проблеми економіки*. 2011. № 4. С. 13-23.
4. Экономическая энциклопедия / под ред. Л.И. Абалкина. Москва : Экономика, 1999.
5. Веснин В.Р., Юрьева Т.В. Теория антикризисного управления : учебно-практическое пособие. Москва : Евразийский открытый институт, 2010. 215 с.
6. Smith, Adam, 1723-1790. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. New York : Modern Library, 1994.
7. Орловська О.В. Світові економічні кризи: причини виникнення, наслідки та шляхи подолання. *Науковий вісник національного лісотехнічного університету України*. 2015. № 25.2. С 197– 202.
8. Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы / пер. с англ. А.В. Куряева. Челябинск: Социум, 2008. 663 с.
9. Гэлбрейт Дж.К. Великий крах 1929 года. Минск : Попурри, 2009. 256 с.
10. Keynes, John Maynard, 1883-1946. The General Theory of Employment, Interest and Money. London : Macmillan, 1936.
11. Костіна О.М. Еволюція, сутність та відмінні особливості антикризового управління підприємством. *Проблеми соціально-економічного розвитку України: досвід, перспективи, інновації:* матеріали всеукраїнської наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених, м. Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 15-16 квітня 2011 р. С. 14–17.
12. Последствия мировых финансово-экономических кризисов. *Слово і діло* : веб сайт. URL: https://ru.slovoidilo.ua/2020/01/21/infografika/jekonomika/posledstviya-mirovyx-finansovo-ekonomicheskix-krizisov (дата звернення: 28.01.2020).
13. Катасонов В.Ю. Как зарождается кризис: К «черному» юбилею «черного четверга». *Свободная пресса* : веб сайт. URL: https://svpressa.ru/economy/article/244082 (дата звернення: 28.01.2020).
14. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / под ред. Л.И. Абалкина. Москва : Экономика, 1989. 526 с.
15. Петрук І.П. Роль та значення криз у сучасних економічних системах. *Економічний аналіз*. 2016. № 25(1). С. 58–65.
16. Ватченко О.Б., Ватченко Б.С., Черевко О.Л. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посібник. Дніпро : Університет митної справи та фінансів, Акцент ПП, 2017. 404 с.
17. Ткаченко А.М., Мельничук А.К. Антикризове управління підприємством. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2013. № 5. С. 5–11.
18. Словник української мови. Веб сайт. URL: http://sum.in.ua/s/kryza (дата звернення: 28.01.2020).
19. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь. Москва : Институт новой экономики, 1997. 1472 с.
20. Теория и практика антикризисного управления : Учебник для ВУЗов. Базаров Г.З. и др. / под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. Москва : Закон и право; ЮНИТИ, 1996. 468 с.
21. Barton L. Crisis in organizations: Managing and communicating in the Heat of Chaos. Cincinnati. Ohio: South-Western, 1993.
22. Чернявський А.Д. Антикризове управління фірмою : навчальний посібник. Київ : Зовнішня торгівля, 2005. 328 с.
23. Антикризисное управление: учебник для бакалавров / под ред. Э.М. Короткова. Москва : Юрайт, 2014. 406 с.
24. Василенко В.А. Особенности антикризисного управления на предприятии. *Экономика Крыма*. 2004. № 11. С. 35–41.
25. Фінанси підприємств: підручник / за ред. Ф. Поддєрьогіна. Київ : КНЕУ, 2000. 460 с.
26. Лігоненко Л.О., Тарасюк М.В., Хіленко О.О. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 377 с.
27. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. Москва : Экономика, 1989. 351 с.
28. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. Київ : Эльга, Ника-Центр, 2006. 672 с.

References:

1. Bazylevych V.D. (ed.) (2008) Ekonomichna teorija: Politekonomija [Economic Theory: Political Economy]. Kyiv: Znannja-Pres.
2. Shershnjov Z.Je., Baghacjkyj V.M., Ghetmancev N.D. (2007) Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom [Enterprise crisis management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
3. Khaustova V. Je., Pronoza P.V. (2011) Teoretychni aspekty vynyknennja ta rozvytku kryzovykh javyshh v ekonomici [Theoretical aspects of the emergence and development of crisis phenomena in the economy]. *Problemy ekonomiky*, no. 4, pp. 13–23.
4. Abalkin L.I. (ed.) (1999) Ekonomicheskaya entsiklopediya [Economic Encyclopedia]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
5. Vesnin V.R., Yur'eva T.V. (2010) Teoriya antikrizisnogo upravleniya [Crisis Management Theory]. Moscow: Evraziyskiy otkrytyy institut. (in Russian)
6. Smith Adam, 1723-1790. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. New York: Modern Library, 1994.
7. Orlovsjka O.V. (2015) Svitovi ekonomichni kryzy: prychyny vynyknennja, naslidky ta shljakhy podolannja [Global economic crises: causes, consequences and ways of overcoming them]. *Naukovyj visnyk nacionaljnogho lisotekhnichnogho universytetu Ukrajiny*, vol. 25, no. 2, pp. 197–202.
8. Uerta de Soto Kh. (2008) Den'gi, bankovskiy kredit i ekonomicheskie tsikly [Money, bank credit and economic cycles]. Chelyabinsk: Sotsium. (in Russian)
9. Gelbreyt Dzh.K. (2009) Velikiy krakh 1929 goda [The Great Crash, 1929]. Minsk: Popurri. (in Russian)
10. Keynes, John Maynard, 1883-1946. The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan, 1936.
11. Kostina O.M. (2011) Evoljucija, sutnistj ta vidminni osoblyvosti antykryzovogho upravlinnja pidpryjemstvom [Evolution, essence and distinctive features of crisis management enterprise]. Proceedings of the *Problemy socialjno-ekonomichnogho rozvytku Ukrajiny*: dosvid, perspektyvy, innovaciji (Ukraine, Kharkiv, april 15-16, 2011). Kharkiv: KhNU im. V.N. Karazina, pp. 14–17.
12. Posledstviya mirovykh finansovo-ekonomicheskikh krizisov [Consequences of world financial and economic crises]. Available at: https://ru.slovoidilo.ua/2020/01/21/infografika/jekonomika/posledstviya-mirovyx-finansovo-ekonomicheskix-krizisov (accessed 28.01.2020).

13. Katasonov V.Yu. Kak zarozhdaetsya krizis: K «chernomu» yubileyu «chernogo chetverga» [How the crisis arises: By the “black” anniversary of “Black Thursday”]. Available at: https://svpressa.ru/economy/article/244082 (accessed 28.01.2020).
14. Kondrat'ev N.D. (1989) Problemy ekonomicheskoy dinamiki [Problems of economic dynamics]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
15. Petruk I.P. (2016) Rolj ta znachennja kryz u suchasnykh ekonomichnykh systemakh [The role and significance of crises in modern economic systems]. *Ekonomichnyj analiz*, vol. 25, no. 1, pp. 58–65.
16. Vatchenko O.B., Vatchenko B.S., Cherevko O.L. (2017) Innovacijnyj rozvytok pidpryjemstva: navch. posibnyk [Innovative enterprise development: a tutorial]. Dnipro: Universytet mytnoji spravy ta finansiv, Akcent PP. (in Ukrainian)
17. Tkachenko A.M., Meljnychuk A.K. (2013) Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom [Enterprise crisis management]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporizjkoji derzhavnoji inzhenernoji akademiji*, vol. 5, pp. 5–11.
18. Dictionary of the Ukrainian language. Available at: http://sum.in.ua/s/kryza (accessed 28.01.2020).
19. Azriliyan A.N. (1997) Bol'shoy ekonomicheskiy slovar' [The big economic dictionary]. Moscow: Institut novoy ekonomiki. (in Russian)
20. Bazarov G.Z., Belyaev S.G., Belykh L.P. (1996) Teoriya i praktika antikrizisnogo upravleniya: Uchebnik dlya VUZov [Theory and Practice of Crisis Management: A Textbook for Universities]. Moscow: Zakon i pravo; YuNITI. (in Russian)
21. Barton L. Crisis in organizations: Managing and communicating in the Heat of Chaos. Cincinnati. Ohio: South-Western, 1993.
22. Chernjavsjkyj A.D. (2005) Antykryzove upravlinnja firmoju : navch. posib [Crisis management of the company: a tutorial]. Kyiv: Zovnishnja torghivlja. (in Ukrainian)
23. E.M. Korotkov (2006) Antikrizisnoe upravlenie: Uchebnik dlya vuzov [Crisis Management: A Textbook for Universities]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
24. Vasilenko V.A. (2004) Osobennosti antikrizisnogo upravleniya na predpriyatii [Features of crisis management at the enterprise]. *Ekonomika Kryma*, no. 11, pp. 35–41.
25. F. Poddjerjoghin (2000) Finansy pidpryjemstv [Business finance]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
26. Lighonenko L.O., Tarasjuk M.V., Khilenko O.O. (2005) Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom [Crisis management of the enterprise]. Kyjiv: nac. torgh.-ekon. un-t. (in Ukrainian)
27. Bogdanov A.A. (1989) Tektologiya. Vseobshchaya organizatsionnaya nauka [Tectology. Universal organizational science]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
28. Blank I.A. (2006) Antikrizisnoe finansovoe upravlenie predpriyatiem [Financial crisis management of the enterprise]. Kyjv: Эljgha, Nyka-Centr. (in Russian)

УДК 338.2:614.258:656.2(477)

Головаш О.В.,
здобувач,
Український державний університет залізничного транспорту

Holovash Olena,
Applicant,
Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkiv

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ’Я АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ»: ПОНЯТТЯ ТА СТРУКТУРА

Головаш О.В. Стратегічний потенціал закладів охорони здоров’я АТ «Укрзалізниця»: поняття та структура. У статті досліджено сутність поняття «стратегічний потенціал підприємства». Вдосконалено поняття «стратегічний потенціал закладів охорони здоров’я» на основі врахування наявності у закладу можливостей швидкої пристосовуваності до змін мінливого зовнішнього середовища в умовах реформування галузі. Досліджено ресурсний, цільовий, структурний, функціональний та модульно-блочний підходи до структуризації стратегічного потенціалу підприємства. Аналіз підходів до структуризації потенціалу дав змогу виділити ресурсну та адаптивну складові частини стратегічного потенціалу закладів охорони здоров’я АТ «Укрзалізниця». В межах ресурсної складової частини стратегічного потенціалу виділено матеріально-технічний, кадровий, фінансово-економічний, інноваційний, інформаційний потенціал. Адаптивна складова частина потенціалу включає наявність резервів, ефективність менеджменту, маркетингову політику, корпоративну культуру та організацію зовнішньої взаємодії.

Ключові слова: стратегічний потенціал, заклади охорони здоров’я, соціальна інфраструктура, зовнішнє середовище, конкуренція.

Головаш А.В. Стратегический потенциал учреждений здравоохранения АО «Укрзализныця»: понятие и структура. В статье исследована сущность понятия «стратегический потенциал предприятия». Усовершенствовано понятие «стратегический потенциал учреждений здравоохранения» на основе учета наличия у заведения возможностей быстрой приспособляемости к изменениям меняющейся внешней среды в условиях реформирования отрасли. Исследованы ресурсный, целевой, структурный, функциональный и модульно-блочный подходы к структурированию стратегического потенциала предприятия. Анализ подходов к структурированию потенциала позволил выделить ресурсную и адаптивную составляющие части стратегического потенциала учреждений здравоохранения АО «Укрзализныця». В рамках ресурсной составляющей части стратегического потенциала выделен материально-технический, кадровый, финансово-экономический, инновационный, информационный потенциал. Адаптивная составляющая часть потенциала включает наличие резервов, эффективность менеджмента, маркетинговую политику, корпоративную культуру и организацию внешнего взаимодействия.

Ключевые слова: стратегический потенциал, учреждения здравоохранения, социальная инфраструктура, внешняя среда, конкуренция.

Holovash Olena. Strategic potential of mortgage of the health of health's "Ukrzaliznitsya": understood structure. The healthcare facilities of JSC "Ukrzaliznytsia" are one of the key elements of the enterprise's social infrastructure and operate under the influence of a changing external environment. Orientation to the successful functioning of the health facilities of JSC "Ukrzaliznytsia" in the long run raises the need to determine the strategic potential of the organization, the extent and directions of its use, the ability to adapt to changing behavior of environmental elements, the ability to control the behavior of internal elements, the process of internal adaptation, process management efficiency. The demands placed on health care institutions by the external environment determine the main directions of transforming the potential of an organization, its strategic line of behavior. In the article the understanding of the strategic understanding of the potential of enterprises. The understanding of strategic potential to protect health on the basis of accounting manifestations at the mortgage of the abilities of fastidious prejudice to the replacement of the innocent middleware in the minds of the reform of the galaxy has been refined. Resource, target, structural, functional and modular-block approaches to structuring the strategic potential of an enterprise are investigated. Studies of the concept and approaches to structuring the strategic potential of enterprises have made it possible to clarify the essence of the concept of the strategic potential of healthcare institutions, which takes into account the possibilities of rapid adaptation to changes in the changing environment in the context of industry reform. The resource and adaptive components of the strategic potential of the health facilities of JSC "Ukrzaliznytsia" were identified. Within the framework of the resource component of the strategic potential, material and technical potential, personnel, financial and economic, innovative, and informational are highlighted. The adaptive component of the potential includes reserves, management effectiveness, marketing policy, corporate culture and the organization of external interaction. Allocation of the resource and adaptive component in the structure of the potential will contribute to a comprehensive assessment of the level of strategic potential of the health facilities of JSC "Ukrzaliznytsia".

Key words: strategic potential, mortgage health protection, social infrastructure, state middle-class, competition.

Постановка проблеми. Заклади охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця» є одними з ключових елементів соціальної інфраструктури підприємства та функціонують під впливом мінливого зовнішнього середовища. Орієнтація на успішне функціонування закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця» в довгостроковій перспективі породжує необхідність визначення стратегічного потенціалу організації, ступеня й напрямів його використання, здатності адаптуватися до зміни поведінки елементів зовнішнього середовища, можливості управління поведінкою внутрішніх елементів, процесом їх адаптації, забезпечення загальної ефективності управління. Вимоги, які ставить перед закладами охорони здоров'я зовнішнє середовище, визначають головні напрями перетворення потенціалу організації, її стратегічну лінію поведінки. У зв'язку з цим актуальності набуває дослідження поняття та структури стратегічного потенціалу закладів охорони здоров'я. Саме реалізація стратегічного потенціалу підприємства дасть змогу визначити конкурентні переваги закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця» та розробити комплекс заходів їх подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та структури стратегічного потенціалу підприємств присвячено багато робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених, таких як І. Ансофф, О.Ф. Балацький, Р.М. Грант, Є.Ю. Кареліна, Т.В. Ковальова, О.В. Круглова, Є.В. Лагунова, Л.С. Ладонько, М.В. Ганжа, В.Д. Маркова, Г.В. Меняйло, Є.М. Гребенкіна, Т.М. Патрахіна, С.В. Секриеру, В.С. Тарасова, Г. Хамел, К. Прахалад, В.П. Чічканов, А.Ю. Царикаєв. Однак в сучасних умовах господарювання та швидкоплинності зовнішнього середовища поглибленого вивчення потребують поняття та структура стратегічного потенціалу закладів охорони здоров'я з урахуванням особливостей їх функціонування.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження сутності поняття «стратегічний потенціал» та його структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією зі складних категорій у сучасній економічній науці є поняття «стратегічний потенціал (СП)». Це поняття є комплексним і щодо економіки будь-якої організації розглядається як узагальнююча величина, на основі якої можна говорити про доцільність та ефек-

тивність діяльності конкретної організації, а також про можливості стратегії її розвитку бути реалізованою загалом. Крім того, стратегічний потенціал є основою безлічі управлінських індикаторів і є одним з критеріїв інвестиційної привабливості [14].

Дослідження підходів до визначення стратегічного потенціалу дало змогу виділити такі два основні підходи:

– результативний, прихильниками, якого є О.Ф. Балацький, Р.М. Грант [2; 3] (підхід базується на думці про те, що цілі стратегії визначають розмір стратегічного потенціалу; відповідно до підходу стратегічний потенціал розглядається як ресурси та можливості, які перебувають у розпорядженні підприємства);

– цільовий підхід, представниками якого є В.Д. Маркова, Г. Хамел, К. Прахалад [9; 15] (відповідно до підходу ефективність потенціалу визначається рівнем досягнення результатів стратегії, а під стратегічним потенціалом розуміють можливості та здатність підприємства для забезпечення свого довгострокового розвитку й реалізації стратегічних цілей і задач).

Водночас у відповідній науковій літературі [1; 17] виділяють більш розширене трактування СП потенціалу підприємства:

– ресурсний підхід визначає СП у вигляді вартості виробничих ресурсів та їх компонентів;

– структурний підхід визначає СП у вигляді масштабу й структури окремих частин потенціалу залежно від виду діяльності підприємства та сфери його функціонування;

– цільовий підхід визначає СП з позиції його відповідності поставленим цілям.

З огляду на зазначене вище СП підприємства є комплексним поняттям, оскільки перебуває під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Загалом такими факторами, що впливають на СП, на думку окремих авторів [10; 11; 16], слід вважати наявні стратегічні ресурси; здібності й можливості підприємства; встановлення взаємозв'язку між наявними ресурсами та потребами підприємства; зіставлення рівня компетенції працівників вимогам зовнішнього середовища; розроблення альтернативних варіантів досягнення поставлених цілей та синергетичного ефекту; формування якісних критеріїв досягнення результатів стратегії.

Також слід зазначити думку інших вчених [5], які до названого вище ресурсного підходу у визначення СП додають характеристику ринкового становища підприємства, що описує його ринкові можливості й комерційну діяльність.

На думку фахівців [7], аналіз СП підприємства слід проводити в розрізі таких укрупнених складових частин, як проєктна складова частина, що показує напрям діяльності підприємства й результати такої діяльності у вигляді продукції або послуг; функціональна складова частина, що характеризує похідні функції та бізнес-процеси підприємства; ресурсна складова частина, що об'єднує фінансові, матеріально-технічні, трудові, інформаційні та інші ресурси підприємства; організаційна складова частина, що відображає організаційну структуру, технологію процесів в розрізі всіх функцій та проєктів, організаційну культуру; управлінська складова частина, що показує рівень загального керівництва підприємством, систему управління [16].

Є.Ю. Кареліна [4] зазначає, що структура стратегічного потенціалу визначається такими факторами:

– трудові можливості (мотиваційний та трудовий потенціал);

– фінансові й економічні можливості (комунікаційний, фінансовий та виробничий потенціал);

– інтелектуальні можливості (управлінський та інноваційний потенціал).

Слід зазначити, що структуризацію стратегічного потенціалу також пропонують здійснювати на основі функціонального та блочно-модульного підходів.

Кожна функціональна сфера є відносно самостійною і водночас є підсистемою, в якій формується внутрішній потенціал підприємства. Відповідно до цього розрізняють складові потенціали підприємства, такі як виробничий, фінансовий, інформаційний, маркетинговий, кадровий, управлінський, інфраструктурний.

У традиційних функціональних сферах та напрямах до діяльності підприємства належать технічний потенціал (наявність сучасної матеріальної бази, творчі здібності й кваліфікація фахівців, здатних удосконалювати технологічні та виробничі процеси, забезпечувати диверсифікацію діяльності й диференціацію продукції), потенціал відтворення (в стратегічному аспекті йдеться про створення гнучкої виробничої системи), а також інноваційний потенціал (можливості підприємства з розроблення та впровадження інновацій), інтелектуальний потенціал (освіта як передумова творчих здібностей, можливостей), підприємницький потенціал (бізнес-проєкти, ідеї, плани). Отже, формується блочно-модульна структура потенціалу підприємства.

Цей підхід ґрунтується на використанні шести складових частин, які можна зобразити у формі куба. Кожна грань його площин є підсистемою. У кожній підсистемі виділено по три основні складові, які мають стратегічне значення. Вони охоплюють такі найважливіші стратегічні компоненти підприємства [13]:

1) система управління (в управлінському блоці відбуваються формулювання місії, розроблення стратегії розвитку, визначення цілей на найближчу перспективу й конкретних завдань; система управління включає такі підсистеми, як планування (виявлення потенціалу майбутнього успіху); координування (розроблення стратегії підприємства відповідно до цілей та ресурсів);

2) функції персоналу (до них належать аналітична (наукові та маркетингові розроблення, які є основою для створення певного ресурсу, виробництва продукції); виробнича (безпосередня діяльність, пов'язана з реалізацією виробничого процесу); комунікаційна (забезпечення взаємодії з ринком; розроблення й застосування маркетингових інструментів, таких як просування, товарна політика, забезпечення надходження інформації про зовнішнє середовище, необхідної для управління на етапах планування та формування стратегічних цілей);

3) ресурси (основні елементи виробничого потенціалу, які використовуються для конкретних цілей, серед яких виділяють технічні (виробничі потужності, обладнання, матеріали тощо); технологічні (виробничі технології, конкурентоспроможні методи виготовлення продукції); кадрові (професійно-кваліфікаційна структура, соціально-демографічний склад працівників, трудовий та інтелектуальний капітал)).

Головним недоліком зазначених підходів до структуризації стратегічного потенціалу є неможливість врахування можливостей адаптації підприємства до мінливого середовища, що особливо важливо в умовах як реформування АТ «Укрзалізниця», так і впровадження медичних реформ.

На основі дослідження поняття «стратегічний потенціал», підходів до його структуризації під стратегічним потенціалом закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця» пропонуємо розуміти сукупність ресурсного потенціалу, наявного в його розпорядженні, та адаптаційного потенціалу, що визначає пристосованість закладів до постійно змінюваних умов. Тут йдеться про здатність керівництва медичних закладів так організувати процеси управління й планування з надання послуг, щоби в сучасних умовах створити на «виході» якісні конкурентоспроможні послуги. Таким чином, в поняття стратегічного потенціалу підприємства як основну складову частину, крім ресурсів, необхідно включити адаптаційний потенціал, який значною мірою визначає внутрішні конкурентні переваги закладів. До його складу слід включати наявність резервів, ефективність менеджменту, маркетингову політику, корпоративну культуру та організацію зовнішньої взаємодії.

Як складові частини ресурсного потенціалу доцільно виділити:

– матеріально-технічний потенціал (наявні у закладів матеріально-технічна база та можливості їх ефективного використання);

– фінансово-економічний потенціал (здатність закладу до фінансування своєї діяльності);

– трудовий потенціал (сукупна кваліфікація та професійні здібності всіх працівників медичних закладів, а також досягнення закладів в ефективній організації праці та розвитку персоналу);

– інноваційний потенціал (включає кількісний та якісний склад ресурсів, що використовуються під час створення та реалізації медичних інновацій);

– інформаційний потенціал (сукупність інформаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації, які забезпечують умови тривалого розвитку медичних закладів на основі генерації, накопичення й використання знань).

Висновки. Дослідження поняття та підходів до структуризації стратегічного потенціалу підприємств дало змогу уточнити сутність поняття «стратегічний потенціал закладів охорони здоров'я», що враховує можливості швидкої пристосовуваності до змін мінливого зовнішнього середовища в умовах реформування галузі. Виділення в структурі потенціалу ресурсної та адаптивної складової частин сприятиме комплексному оцінюванню рівня стратегічного потенціалу закладів охорони здоров'я АТ «Укрзалізниця».

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург, 1999. 416 с.
2. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография. Сумы, 2006. 533 с.
3. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. Санкт-Петербург, 2002. 236 с.
4. Карелина Е.Ю., Малеваник А.А. Понятие и структура стратегического потенциала компании. *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2017. № 10. С. 63–65.
5. Ковалева Т.В. Методологические основы оценки стратегического потенциала предприятия в условиях риска и неопределенности внешней среды. *Российское предпринимательство*. 2006. № 11(83). С. 85–88.
6. Круглова О.В. Существующие подходы к определению уровня стратегического потенциала URL: https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14272 (дата обращения: 20.12.2019).
7. Лагунова Е.В. Стратегический потенциал компании и его оценка. *Проблемы управления*. 2007. № 6. С. 40–44.
8. Ладонько Л.С., Ганжа М.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та оцінка. URL: http://journals.uran.ua/nvp_chntu/article/view/51653/47372 (дата обращения: 19.12.2019).
9. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент. Москва, 2008. 288 с.
10. Меняйло Г.В., Гребенкина Е.Н. Стратегический потенциал организации: сущность, структура, оценка. *Современная экономика: проблемы и решения*. 2010. № 7(7). С. 41–49.
11. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. Санкт-Петербург, 2001. 137 с.
12. Патрахина Т.Н., Секриеру С.В. Стратегический потенциал организации: российский и зарубежный подходы. *Молодой ученый*. 2015. № 6. С. 442–444.
13. Составляющие стратегического потенциала предприятия. URL: http://finforum.org/page/index.html/_/economics/sostavljajushie-strategicheskogo-potenciala-pred-r49005 (дата обращения: 17.12.2019).
14. Тарасова В.С. Анализ стратегического потенциала ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница – офтальмологический центр». *Молодой ученый*. 2016. № 7. С. 998–1002.
15. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Москва, 2012. 189 с.
16. Чичканов В.П., Царикаев А.Ю. Анализ подходов к определению стратегического потенциала предприятия. URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/11/economics/chichkanov-tsarikayev.pdf (дата обращения: 18.12.2019).
17. Barney J.B. Gaining and sustaining competitive advantage. Boston, 2006. 140 p.

References:

1. Ansoff I. (1999) *Novaya korporativnaya strategiya* [New corporate strategy]. SPb., 416 p.
2. Balatskiy O.F. (2006) *Ekonomicheskiy potentsial administrativnykh i proizvodstvennykh sistem : monografiya* [The economic potential of administrative and production systems : a monograph]. Sumy, 533 p.
3. Grant R.M. (2002) Sovremennyy strategicheskiy analiz [Modern strategic analysis]. SPb., 236 p.
4. Karelina E.Yu., Malevanik A.A. (2017) Ponyatie i struktura strategicheskogo potentsiala kompanii [The concept and structure of the strategic potential of the company]. *Economics and business: theory and practice*, no. 10, p. 63–65.
5. Kovaleva T.V. (2006) Metodologicheskie osnovy otsenki strategicheskogo potentsiala predpriyatiya v usloviyakh riska i neopredelennosti vneshney sredy [Methodological foundations for assessing the strategic potential of an enterprise under conditions of risk and environmental uncertainty]. *Russian business*, no. 11(83), p. 85–88.
6. Kruglova O.V. Sushchestvuyushchie podkhody k opredeleniyu urovnya strategicheskogo potentsiala [Existing approaches to determining the level of strategic potential]. Available at: https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14272 (accessed: 20.12.2019).

7. Lagunova E.V. (2007) Strategicheskiy potentsial kompanii i ego otsenka [The strategic potential of the company and its assessment]. *Management issues*, no. 6, p. 40–44.
8. Ladonjko L.S., Ghanzha M.V. Strateghichnyj potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka [Strategic potential of the enterprise: formation and evaluation]. Available at: http://journals.uran.ua/nvp_chntu/article/view/51653/47372 (accessed: 19.12.2019).
9. Markova V.D. *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic management]. M., 2008. 288 p.
10. Menyaylo G.V., Grebenkina E.N. (2010) Strategicheskiy potentsial organizatsii: sushchnost', struktura, otsenka [The strategic potential of the organization: essence, structure, evaluation]. *Modern economy: problems and solutions*, no. 7(7), p. 41–49.
11. Mintsberg G., Al'strend B., Lempel D. (2001) *Shkoly strategiy* [School of Strategy]. SPb., 2001. 137 p.
12. Patrakhina T.N., Sekrieru S.V. (2015) Strategicheskiy potentsial organizatsii: rossiyskiy i zarubezhnyy podkhody [Strategic potential of the organization: Russian and foreign approaches]. *Young scientist*, no. 6, p. 442–444.
13. Sostavlyayushchie strategicheskogo potentsiala predpriyatiya [The components of the strategic potential of the enterprise]. Available at: http://finforum.org/page/index.html/_/economics/sostavljajushie-strategicheskogo-potenciala-pred-r49005 (accessed: 17.12.2019).
14. Tarasova V.S. (2016) Analiz strategicheskogo potentsiala OBUZ "Oftal'mologicheskaya klinicheskaya bol'nitsa – oftal'mologicheskiy tsentr" [Analysis of the strategic potential of the OBUZ "Ophthalmological Clinical Hospital – Ophthalmological Center"]. *Young scientist*, no. 7, p. 998–1002.
15. Khamel G., Prakhalad K. *Konkuriruya za budushchee* [Competing for the future]. M., 2012. 189 p.
16. Chichkanov V.P., Tsarikaev A.Yu. Analiz podkhodov k opredeleniyu strategicheskogo potentsiala predpriyatiya [Analysis of approaches to determining the strategic potential of an enterprise]. Available at: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/11/economics/chichkanov-tsarikayev.pdf (accessed: 18.12.2019).
17. Barney J.B. Gaining and sustaining competitive advantage. Boston, 2006. 140 p.

УДК 338.33:304

Григорчук Т.В.,
кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри шоу-бізнесу,
Київський національний університет культури і мистецтв
Тадля О.М.,
старший викладач кафедри шоу-бізнесу,
Київський національний університет культури і мистецтв

Hryhorchuk Taras,
Candidate of Sciences (Pedagogic), Associate professor,
Associate Professor of Show-business Department,
Kyiv National University of Culture and Arts
Tadlia Alexander,
Senior Lecturer of Show-business Department,
Kyiv National University of Culture and Arts

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТА СОЦІОКУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ

Григорчук Т.В., Тадля О.М. Диверсифікація в системі менеджменту суб'єкта соціокультурної сфери. У статті розглядається диверсифікація як стратегічне рішення, що виникає в системі менеджменту організації та зумовлюється необхідністю внутрішніх змін, впливом чинників зовнішнього середовища та трансформацією споживчих уподобань. Розглянуто сутність системи менеджменту ринкового суб'єкта, його процесно-структурну та інтегровану моделі, а також виявлено особливості функціонування вказаної системи в середовищі творчих організацій. Запропоновано власне визначення системи менеджменту, висвітлено шлях його реалізації з урахуванням особливостей діяльності організацій у соціокультурній сфері. Проаналізовано рівень упровадження диверсифікації суб'єктами соціокультурної діяльності на основі представлення кількості нових, не властивих для традиційної діяльності продуктів у загальній структурі асортименту. Виявлено позитивні можливості, що можуть привносити рішеннями про впровадження диверсифікації в діяльність організації.

Ключові слова: диверсифікація, система менеджменту, творча організація, синергічний ефект, лояльність споживачів.

Григорчук Т.В., Тадля А.Н. Диверсификация в системе менеджмента субъекта социокультурной сферы. В статье рассматривается диверсификация как стратегическое решение, которое возникает в системе менеджмента организации и обусловлено необходимостью внутренних изменений, влиянием факторов внешней среды и трансформацией потребительских предпочтений. Рассмотрена сущность системы менеджмента рыночного субъекта, его процессно-структурная и интегрированная модели, а также выявлены особенности функционирования указанной системы в среде творческих организаций. Предложено собственное определение системы менеджмента, освещен путь его реализации с учетом особенностей деятельности организаций в социокультурный сфере. Проанализирован уровень внедрения диверсификации субъектами социокультурной деятельности на основе представления количества новых, непохожих для традиционной деятельности продуктов в общей структуре ассортимента. Выявлены положительные возможности, которые могут привноситься решениями о внедрении диверсификации в деятельность организации.

Ключевые слова: диверсификация, система менеджмента, творческая организация, синергетический эффект, лояльность потребителей.

Hryhorchuk Taras, Tadlia Aleksander. Diversification in the management system of the subject dealing in socio-cultural field. Management of any company has at its base certain systems of organization and management activities. In our study, we thing that one of the topical strategic decisions for the subject of socio-cultural field, in which we will primarily consider creative organizations is the use of diversification of their own activities to ensure further economic development. In the course of the research we have analyzed the theoretical achievements and results of the practice of business structures in creation of their own management system. By way of generalization, we take position that the system of management of the organization-subject of socio-cultural field is a set of interacting and complementary management tools, conditioned by the influence of internal and external environment and aimed at achieving the goals and mission of the organization through the active use of methods, tools and organizational forms of management. Detecting the impact of diversification on the management system of the organization, we think that the definition of diversification in the management system of the subject of socio-cultural activity as a set of strategic decisions to make the necessary changes in economic activity, capable of ensuring long successful functioning of the organization in a certain competitive environment and its effectiveness in the foreseeable future. The diversification of the management system is immediately triggered by the diversification of the organization's activities due to the need for changes to the internal management system, redistribution of production functions and changes in interaction with the external environment. At the same time, the very diversification of activities is a consequence of the management decision that comes from the management system. For the organizations that act in the socio-cultural field, should be taken into account that market development, transformation of consumer preferences, etc., determine changes in the functioning of management systems of susbjects of socio-cultural activity, and as a consequence – often their diversified. Proper use of diversification creates the necessary prerequisites for progressive management systems to develop flexible strategic decisions designed to fully meet the ever-changing and growing consumer needs.

Key words: diversification, management system, creative organization, synergistic effect, consumer loyalty.

Постановка проблеми. Менеджмент будь-якого суб'єкта ринку має в своїй основі певні системи організації та управління його діяльністю. Одна частина компаній, підприємств, фірм дотримується певних традицій, сформованих під впливом корпоративної культури та середовища, інші ж, навпаки, перебувають у перманентному стані пошуку та реалізації різноманітних інновацій. Творчі організації, що діють у соціокультурній сфері, також не є винятком і повною мірою віддзеркалюють такі підходи у своїй діяльності.

Однак, як свідчить практика успішного менеджменту та історичний досвід, добре сформовані цілі та зміст, а особливо у поєднанні з пошуком новітніх рішень, найбільш повно сприяють досягненню запланованих позицій суб'єкта ринку, що зумовлює використання диверсифікаційних важелів зростання. Викликані зміни створюють передумови відходу від звичної системи менеджменту. Вони часто зумовлені змінами у споживчій поведінці, еволюційними процесами, традиціями, культурою, державними замовленнями, ринком тощо. Проте ми вважаємо, що вагомий вплив на розвиток діяльності суб'єктів соціокультурної діяльності та їхнього менеджменту в умовах сьогодення має вибір такого виду діяльності, який забезпечуватиме максимально повний набір засобів і можливостей для реалізації творчого та бізнесового потенціалу суб'єкта соціокультурної сфери. Ринковий успіх забезпечуватиме супровід сучасних технологічних рішень щодо просування та популяризації діяльності, першість серед яких зараз посідають комунікаційно-інформаційні засоби поширення комерційно важливої інформації.

Зважаючи на вказане вище, ми дотримуємося думки, що нині одним із актуальних стратегічних рішень для суб'єктів соціокультурної сфери, серед яких ми насамперед розглядатимемо творчі організації (клуби, заклади культури, концертні організації, театри тощо), є застосування диверсифікації власної діяльності для забезпечення подальшого економічного розвитку. Особливо доцільним таке рішення буде за умов, коли знижуються можливості щодо забезпечення нормального функціонування організації, що можуть бути викликаними зниженням попиту на її продукти, значним зростанням конкуренції, демографічними проблемами тощо.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Система менеджменту будь-якої організації є явищем унікальним, а тому завжди залишатиметься предметом тривалих і багатоаспектних обговорень. Обсяг нашої статті

не дає можливості розглянути навіть незначну частину з основних напрямів наукових досліджень у цій царині. Однак відповідно до теми нашого дослідження для нас цікавими є праці окремих дослідників. Зокрема, професор О. Кузьмін у своїх доробках висвітлює процесно-структурований менеджмент як окрему систему управління та висуває його концепцію. При цьому автор наводить характеристики основних елементів цієї системи, обґрунтовує послідовність етапів процесно-структурованого менеджменту [1]. Позиції О. Кузьміна для нас є важливими, оскільки впровадження диверсифікації безумовно приводить до змін системи управління та викликає перетворення у її структурі.

З іншого боку, нас цікавлять думки вчених щодо реалізації інтегрованих систем менеджменту, оскільки диверсифікація діяльності передбачає значні зміни, які, якщо не будуть інтегровані в систему менеджменту організації, можуть привести до її дезінтеграції. Тут нам на користь приходять праці В. Корешкова, який досліджує основні питання інтегрованих систем менеджменту [2]. Р. Буряк обґрунтовує особливості формування та реалізації інтегрованих систем менеджменту в сільському господарстві [3]. Незважаючи на неспорідненість галузі, деякі висновки автора залишаються важливими і для соціокультурної галузі. Процеси інтеграції цільових підсистем менеджменту описує в своїх дослідженнях К. Пугачевська [4].

Щодо диверсифікації, то вперше цей термін трактовано Г. Марковіцем і висвітлено в його книзі «Добір портфельних інвестицій», яка вийшла у світ 1959 року, а потім ще чимало разів перевидавалася [5]. Саме у цій праці чітко почало простежуватися теоретично обґрунтоване ставлення до можливостей диверсифікаційного зростання. Тобто почала здобувати особливої ваги концептуальна позиція, відмінна від тих, які існували доти й опиралися в основному на концентрації капіталу в окремому секторі економіки.

Важливою для економічного розвитку окремих суб'єктів соціокультурної сфери є теза М. Паск'є: «Диверсифікація не засіб, а умова підвищення ефективності» [6]. Її суть зводиться до застережень щодо непродуманості здійснення диверсифікації. Паск'є висунув дві гіпотези впливу диверсифікації на ефективність: 1) диверсифікація створює позитивний вплив на економічне і фінансове становище організації; 2) ефект диверсифікації у значній мірі залежить від вибору її напряму. Перша гіпотеза базується на тому, що будь-яка диверсифікація повинна призводити до зниження ризику і виникнення синергічних ефектів. Дослідження другої гіпотези показали, що диверсифікація, здійснена у споріднені галузі є більш продуктивними для організації, ніж проникнення у нові сфери діяльності.

Питанням диверсифікації суб'єктів соціокультурної сфери дослідниками приділено значно менше уваги. Серед незначної кількості публікацій можна виділити думки Г. Дадамяна, який вказує на необхідність пошуку та реалізації нових економічних рішень у мистецтві. Водночас автор застерігає від непродуманих рішень щодо перенесення мистецтва на стовідсоткові ринкові рейки, що може перетворити високохудожні твори на «розпивочну і на виніс» [7]. Відомі українські соціологи А. Вишняк і В. Тарасенко розглядали проблеми диверсифікаційних змін з позицій організації молодіжного дозвілля. Вченими виявлено основні чинники впливу на зміни, зокрема вказано на превалювання технологічних перетворень, глобалізації та інше [8].

Здійснюючи узагальнення висвітлених вище думок та враховуючи особливості ринкового середовища, в межах якого діють сучасні творчі організації, ми розцінюємо диверсифікацію як стратегію, яка здатна забезпечити успішну поведінку суб'єкта соціокультурної сфери шляхом добору напрямів діяльності та комплексу дій, що сприятимуть протистоянню ризику в умовах ринкового конкурентного середовища і гарантуватимуть тривалу результативність і економічне зростання. Проте, зважаючи на практику діяльності сучасних суб'єктів соціокультурної діяльності, неважко виявити невдале застосування рішень щодо впровадження диверсифікації. Чимало організацій здійснюють її непродумано, без належного аналізу ринкових можливостей та загроз. Така ситуація вказує на протиріччя, що виникає між стратегічними можливостями від застосування диверсифікації, з одного боку, та практичним невмінням її реалізації значною частиною організацій та закладів, що діють у соціокультурній сфері. Це протиріччя дає нам змогу сформулювати мету та завдання дослідження.

Метою дослідження є необхідність виявлення передумов застосування стратегії диверсифікації як чинника, що сприятиме формуванню адекватної системи менеджменту суб'єкта соціокультурної діяльності, придатної для посідання запланованих ринкових позицій організації в конкурентному середовищі. **Основними завданнями дослідження** для нас є: розтлумачити поняття диверсифікації з урахуванням особливостей діяльності суб'єктів соціокультурної сфери; виявити сукупність чинників, що формують контекст і зумовлюють диверсифікацію діяльності організацій і закладів соціокультурної сфери; охарактеризувати параметри диверсифікації.

Виклад основного матеріалу. Як вже вказувалося вище, система менеджменту організації є складною структурою, яка має забезпечувати оптимальні зв'язки на різних рівнях її функціонування. З метою запобігання різночитанням нам хотілося б визначитися з основними поняттями та категоріями, що фігуруватимуть у нашому дослідженні. Зокрема, ми дотримуємося думки, що *система менеджменту організації-суб'єкта соціокультурної сфери – це сукупність взаємодіючих і взаємодоповнюючих інструментів управління, зумовлених впливом внутрішнього та зовнішнього середовища і спрямованих на досягнення цілей і місії організації через активне використання методів, засобів і організаційних форм управління.* Належним чином діюча система менеджменту супроводжується синергічним ефектом, тобто забезпечує наслідки, за яких результат взаємодії компонентів системи суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді простої їх суми.

Система менеджменту суб'єкта соціокультурної сфери функціонує в умовах внутрішнього та зовнішнього середовища, формується і перебуває під його впливом впродовж усього життєвого циклу. До основних чинників внутрішнього середовища, що безпосередньо впливають на створення та підтримку системи менеджменту, належать: місія організації, її організаційна структура, кількісний та якісний склад

персоналу, доступність джерел фінансування, техніко-технологічне забезпечення. Внутрішнє середовище є підконтрольним керівнику та колегіальним органам управління. Зовнішнє середовище системи менеджменту суб'єкта соціокультурної діяльності формують його безпосереднє оточення – мікросередовище, а також загальне оточення – макросередовище. Як правило, менеджмент організації має дуже обмежений вплив на мікросередовище та цілком не може впливати на макросередовище.

Будь-яка система менеджменту організації не є статичним, раз і назавжди сформованим утворенням. Вона постійно змінюється, розвивається впродовж життєвого циклу суб'єкта соціокультурної сфери. Необхідність розвитку зумовлена тим, що однією з її основних цілей є всебічний створення продуктів, спроможних задовольнити культурні потреби людей і водночас забезпечити успішну діяльність на ринку. У життєвому циклі різних організацій може бути неоднакова кількість етапів, проте три перших етапи будуть мати місце у кожній з них (рис. 1).

Перший етап, зображений на рис. 1, – становлення системи. Його головна мета – вироблення нового педагогічного мислення, формування колективу однодумців. На цьому етапі відбувається розроблення концепції майбутньої навчально-виховної системи, здійснюється педагогічний пошук, зароджуються традиції, апробуються і коригуються інноваційні ідеї, напрацьовуються педагогічні технології. Формується більшість елементів системи, однак вони працюють ще не злагоджено, зв'язки між ними не досить міцні. Взаємодія із зовнішнім середовищем найчастіше має стихійний характер. Однією з головних умов успіху на цьому етапі є швидке системотворення, що дає змогу досягти перших, хоч і невеликих, але очевидних позитивних результатів.

Другий етап – відпрацювання системи. Відбувається розвиток колективу, органів управління. Визначаються пріоритетні напрями роботи та основні види діяльності, закріплюються традиції. Відсіваються малоефективні способи діяльності, удосконалюються найбільш ефективні технології управління. Формуються міцні зв'язки із зовнішнім середовищем. Важливою умовою успіху цього етапу є узгодження темпів розвитку самої організації та персоналу.

Третій етап – остаточне оформлення системи. Колектив являє собою співдружність старших і молодших колег, об'єднану спільними цілями, діяльністю, відносинами співробітництва та співтворчості. На цьому етапі система менеджменту ефективно вирішує завдання створення продуктів, здатних повною мірою задовольняти потреби споживачів.

Третій етап у співвідношенні з двома попередніми можна розглядати як етап найвищого розвитку системи. Однак він не може тривати нескінченно, оскільки в системі відбуваються зміни, зумовлені тим, що зростає конкурентна боротьба, накопичується втома від старих, відпрацьованих форм і видів діяльності, припиняється конструктивний розвиток відносин у колективі тощо. Ці зміни можуть привести систему менеджменту до кризи, яка зазвичай проявляється у припиненні розвитку системи та дезінтеграції її елементів.

Тому на наступних етапах можлива перебудова системи менеджменту. Виходом із кризового стану може бути оновлення системи: зміна структури управління, освоєння нової діяльності, нових технологій, введення в систему нових форм і способів взаємодії, нових відносин, розширення або, навпаки, локалізація системи, зміна лідерів тощо. І, як свідчить практика, перебудова системи менеджменту найчастіше зумовлюється необхідністю диверсифікації діяльності суб'єкта соціокультурної діяльності.

Для однакового розуміння ми пропонуємо трактувати поняття *диверсифікації в системі менеджменту суб'єкта соціокультурної діяльності як комплекс стратегічних рішень щодо внесення необхідних змін до господарської діяльності, спроможних забезпечити тривале успішне функціонування організації у визначеному конкурентному середовищі та її результативність у прогнозованому майбутньому.* Диверсифікація системи менеджменту негайно викликається диверсифікацією діяльності організації в силу необхідності внесення змін у систему внутрішнього управління,

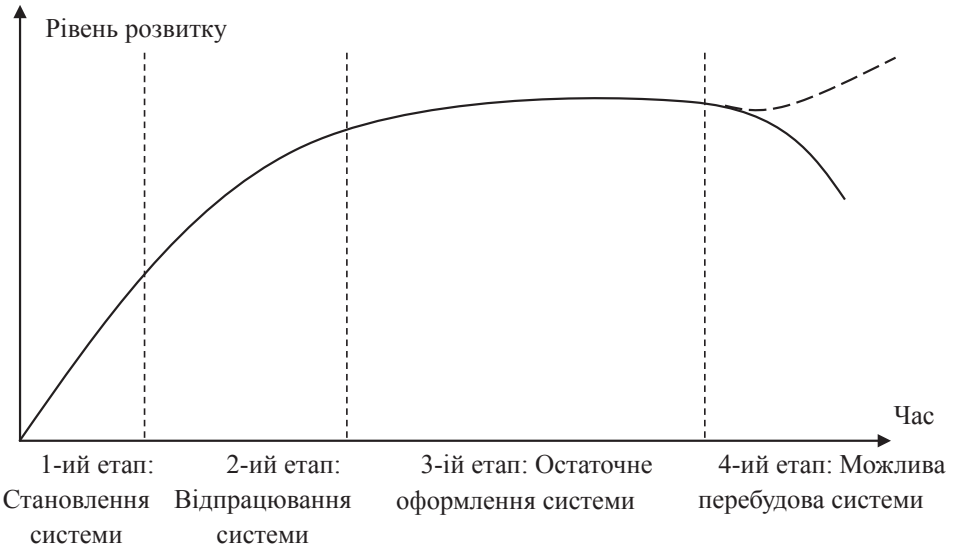


Рис. 1. Крива життєвого циклу суб'єкта соціокультурної діяльності як наслідок трансформації системи її менеджменту

перерозподілу виробничих функцій та внесення змін у взаємодію із зовнішнім середовищем. При цьому й сама диверсифікація діяльності є наслідком управлінського рішення, яке походить із системи менеджменту.

У межах нашого дослідження ще одним важливим моментом є з'ясування самої структури системи менеджменту організації-суб'єкта соціокультурної діяльності. Незважаючи на те, що сьогодні вже існують певні стандарти і вимоги до основних елементів системи менеджменту, таких як політика, система взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих процесів, нормативна основа, ефективний механізм реалізації вимог і персонал [9], корпоративна культура, традиції, зміни в ринковій кон'юнктурі передбачають відхід від стандартів і нерідко спонукають диверсифікацію чи не на всіх рівнях.

З огляду на наведене вище виникає необхідність визначити ступені диверсифікації хоча б на рівні реалізації надання соціокультурних послуг організації. Очевидно, що, наприклад, творча організація, що діє в соціокультурній сфері, зазвичай має у власному асортименті (репертуарі) певний перелік послуг, який відомий споживачам; згідно з реалізацією цього асортименту складаються та надаються звіти до відповідних інстанцій тощо. Однак певного часу через новостворені умови до раніше означеного асортименту включають новий продукт. За певних обставин продуктів може бути додано більше, навіть таких, що можуть певною мірою відрізнятися від тих, що утворювали попередній, гармонійно сформований асортимент.

Для більш докладного розуміння сутності диверсифікації суб'єкта соціокультурної діяльності ми пропонуємо сформувати своєрідну градацію систем управління за ступенем проникнення в них нових видів діяльності та/або інших технологічних рішень, а на цій основі визначати рівень диверсифікації самих систем. Тому необхідно визначитися з поняттям недиверсифікованої системи менеджменту. У нашому разі – це сукупність взаємодіючих і взаємодоповнюючих елементів, спрямованих на досягнення цілей і змісту господарської діяльності організації шляхом використання традиційних методів, засобів і організаційних форм надання створених продуктів із мінімальним долученням до згаданих процесів нових елементів.

Тут ми не відкидаємо використання новітніх технологічних рішень, скажімо, щодо питань анонсування продуктів чи забезпечення комунікацій зі споживачами з використанням сучасних мережних технологій, стільникового зв'язку тощо. Однак безпосередня реалізація продуктів організації здійснюється в місцях і формах, передбачених визначеними традиціями.

Однак, як свідчить практика сьогодення, подібних випадків у межах систем менеджменту суб'єктів соціокультурної сфери практично немає. Абстрагуючись від організації систем менеджменту у процесі підготовки та створення нових продуктів, де без використання інформаційно-комунікаційних та інших технологій неможливо обійтися, ми візьмемо до уваги забезпечення всієї діяльності. На цій основі нам вдасться визначити рівні глибини диверсифікації суб'єкта соціокультурної сфери: визначити поняття недиверсифікованих організацій та організацій, де система менеджменту використовує диверсифікацію як стратегічне рішення. Саму ж класифікацію можна продемонструвати формулою 1:

$$Тр + Тн = 100\%, \quad (1)$$

де, $Тр$ – % діяльність організації у традиційних її формах; $Тн$ – % використання новітніх рішень і/або створення не схожих на традиційні продуктів.

З використанням цієї формули стає легко визначити недиверсифіковану організацію. Відповідно, недиверсифікованою організацією вважатиметься та, у якої в ідеалі показник $Тн = 0$ або використовується у мінімальних значеннях. Скажімо, коли під час підготовки до виходу нового продукту треба організувати якийсь флеш-моб, здійснити переписку через електронну пошту тощо, а в процесі самого представлення продукту застосовуються лише традиційні засоби, вважати цей стан диверсифікацією не слід. Навіть за умов, коли незначну частину інформації про продукт споживач одержує з електронних мереж, а не, наприклад, з афіш чи з традиційних носіїв реклами, відносити це до диверсифікації організації, а також прийняті відповідні рішення в системі менеджменту не варто. Тому для запобігання дискусіям до недиверсифікованих суб'єктів соціокультурної сфери ми відноситимемо ті, у яких: $Тн \leq 10\%$.

До суб'єктів соціокультурної діяльності, які можна характеризувати як диверсифіковані, доцільно віднести організації, які формують асортимент своєї пропозиції, виходячи з принципу вибору основної групи продуктів із долученням до неї інших груп товарів і/або послуг. Але тут здебільшого питома вага основної групи продуктів становить не менше половини всього асортименту. За цих умов наведена вище формула може змінитися до такого вигляду (формула 2):

$$Оа + (Дп_1 + Дп_2 + Дп_3 + ... + Дп_n) = 100\%, \quad (2)$$

де $Оа$ – % основного асортименту, що формує пропозицію організації, який становить ≥ 50 %;

$Дп_1; Дп_2; Дп_3; ... + Дп_n$ – % додаткових груп продуктів асортименту, неспорідненого з основним.

У разі суб'єктів соціокультурної сфери такий вид диверсифікації досить часто ухвалюється їхньою системою менеджменту. Наприклад, заклади культури та відпочинку (будинки культури, клуби, бібліотеки та інші) нерідко надають цілу низку додаткових послуг, у в тому числі й платних. Вони здають в оренду вільні площі, організовують виставки, концерти, спортивні змагання (шахи, шашки, більярд тощо), відкривають пункти громадського харчування, Інтернет-кафе та багато іншого.

Сучасний етап розвитку технологій та ступінь їхнього проникнення в соціокультурну сферу вказує на те, що диверсифікація як стратегічне рішення системи менеджменту організацій поглиблюватиметься й надалі. Результатом такої тенденції може стати вибір набору рівносильних видів діяльності організації, які використовуватимуться більшою чи меншою мірою залежно від висунутої маркетингової чи управлінської мети (формула 3).

$$ВД_1 + ВД_2 + \ldots + ВД_n = 100\%, \quad (3)$$

де $ВД_1$, $ВД_2$, $ВД_n$ – % окремого виду діяльності, що формують собою номенклатуру всіх продуктів у висунутій організацією пропозиції, які набувають статусу рівноцінних об'єктів управління в системі менеджменту.

На нашу думку, диверсифікація посяде значне місце в стратегічній поведінці суб'єктів соціокультурної діяль-

ності та часто ухвалюватиметься системами їхнього менеджменту. Зумовлено це такими чинниками, як:

– забезпечення економічної ефективності, оскільки диверсифіковані організації швидше реагують на зміни ринкової кон'юнктури, спрямовуючи кошти в такий вид діяльності, що приноситиме максимальну віддачу;

– здатність до маневрування та гнучкість, у силу появи внутрішнього перерозподілу ресурсів, поступово вилучаючи їх з непривабливих форм і видів діяльності;

– максимальне пристосування до вимог споживачів, а на цій основі формування їхньої лояльності;

– зниження рівня ризиків від ведення господарської діяльності в єдиному секторі;

– здатність протистояти конкурентній боротьбі, протиставляючи конкурентам нові, неочікувані рішення.

Очевидно, що перелік позитивних ознак диверсифікації можна було б продовжувати, оскільки вона загалом задовольняє потреби основних споживачів суб'єктів соціокультурної сфери на новому, більш високому якісному рівні порівняно з усіма наявними.

Висновки із цього дослідження і дальші перспективи. Отже, зі вказаного вище постає той факт, що розвиток ринку, трансформація споживчих вподобань тощо визначають зміни у функціонуванні систем менеджменту суб'єктів соціокультурної діяльності, а як наслідок – нерідко і їхню диверсифікацію. При цьому правильне використання диверсифікації створює належні передумови для прогресивних систем управління до розроблення гнучких стратегічних рішень, покликаних максимально повно задовольняти споживчі потреби, що постійно змінюються і зростають. Такий підхід із меншими зусиллями долатиме негативні моменти, що супроводять як традиційні форми представлення продуктів організаціями, що діють у соціокультурній сфері, так і ті, що виникають на основі використання непродуманих стратегічних рішень. А через уміле застосування диверсифікації з'являться найкращі умови для виникнення синергічного ефекту від взаємодії організації з її споживачами, що сприятиме формуванню їхньої лояльності.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є. Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2012. № 2(3). С.7–16. Режим доступу: http://www.economics.opu.ua/n3.html (дата звернення: 10 грудня 2019).

2. Корешков В. Інтегровані системи менеджменту організації. Особливості, проблеми і шляхи вирішення / В. Корешков, В. Назаренко, М. Кусакін, І. Осмола // Стандартизація сертифікація якість. 2007. No 1. С. 54–61.

3. Буряк Р.І. Інтегрована система менеджменту як основа забезпечення сталого розвитку підприємства аграрного сектору України. Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. 2015. № 3–4. С. 36–44.

4. Пугачевська К.Й. Інтеграція цільових підсистем в менеджмент підприємства. Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (19 січня 2018 року). Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2018. С. 290–292.

5. Markowitz H.M. Portfolio Selection. Cambridge MA and Oxford UK 1998. 384 p.

6. Паскье М. Диверсификация и эффективность. Политика и стратегия предприятия. Тематический сборник статей. Выпуск 5. М.: Главная редакция международного журнала «Проблемы теории и практики управления», 2001. С. 81.

7. Дадамян Г.Г. Культуре нужна новая экономическая идея // Арт-менеджер. № 1(13). М., 2006. С. 7.

8. Вишняк А.И., Тарасенко В.И. Культура молодежного досуга. Киев: Высшая школа, 2009. 210 с.

9. Техконсалт Україна. Загальна структура систем менеджменту. URL: https://www.techconsult.com.ua/ua/sistemi-menedzhmentu-iso/struktura-smk/ (дата звернення: 12 грудня 2019).

References:

1. Kuz′min O.E. (2012) Kontseptsiya ta evolyutsiya protsesno-strukturovanoho menedzhmentu [Concept and evolution of process-structured management]. Ekonomika: realiyi chasu. Naukovyy zhurnal [Economy: the realities of time. Scientific journal]. No 2(3), pp. 7–16. Avalible at: http://www.economics.opu.ua/n3.html (accessed: 10 December 2019).

2. Koreshkov V., Nazarenko V., Kusakin M., Osmola I. (2007) Intehrovani systemy menedzhmentu orhanizatsiyi. Osoblyvosti, problemy i shlyakhy vyrishennya [Integrated management systems of an organization. Features, problems and solutions]. *Standardization is quality certification*. No 1, pp. 54–61.

3. Buryak R.I. (2015) Intehrovana systema menedzhmentu yak osnova zabezpechennya staloho rozvytku pidpryyemstva ahrarnoho sektoru Ukrayiny [Integrated management system as a basis for ensuring sustainable development of the agricultural sector of Ukraine]. *Bulletin of the Academy of Labor and Social Relations of the Federation of Trade Unions of Ukraine*. No 3–4, pp. 36–44.

4. Puhachevs′ka K.Y. (2018) Intehratsiya tsil′ovykh pidsystem v menedzhment pidpryyemstva [Integration of target subsystems into enterprise management]. Proceedings of the Third International Scientific and Practical Internet Conference *Marketing and Management in the System of National and World Economic Interests. (January 19, 2018).* Kryvyi Rih: DonNUET, named M. Tuhan-Baranovski, pp. 290–292.

5. Markowitz H.M. (1998) *Portfolio Selection*. Cambridge MA and Oxford UK.

6. Pascier M. (2001) Diversifikatsiya i effektivnost' [Diversification and Efficiency]. *Company policy and strategy*. Thematic collection of articles. Main edition of the international journal "Problems of Theory and Practice of Management". Issue 5, p. 81.

7. Dadamyan G.G. (2006) Kul'ture nuzhna novaya ekonomicheskaya ideya [Culture needs a new economic idea]. *Art Manager*. No. 1(13), p. 7.

8. Vishnyak A. I., Tarasenko V. I. (2009) *Kul'tura molodezhnogo dosuga*. [Culture of youth leisure]. Kiev: Higher School. (in Russian)

9. Tekhkonsalt Ukrayina [Techconsult Ukraine]. Zahal′na struktura system menedzhmentu [General structure of management systems]. Avalible at: https://www.techconsult.com.ua/ua/sistemi-menedzhmentu-iso/struktura-smk/ (accessed: 12 December 2019).

УДК 330.338:65.016

Довгань Л.П.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул,
Університет державної фіскальної служби України
Клішина М.С.,
студентка навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи,
Університет державної фіскальної служби України

Dovgan Ludmila,
candidate of economic Sciences, associate Professor,
associate Professor of the Department of Finance named after L. L. Tarangul,
University of the state fiscal service of Ukraine
Klishina Marina,
Student,
educational and scientific Institute of Finance, banking,
University of the state fiscal service of Ukraine

ВИКОРИСТАННЯ ПРИЙОМІВ І ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»)

Довгань Л.П., Клішина М.С. Використання прийомів і інструментів фінансового менеджменту для забезпечення підвищення вартості корпоративних прав (на прикладі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»). Стаття присвячена актуальній нині темі здійснення виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності підприємства в ринкових умовах, що вимагає підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і послуг на основі впровадження інноваційних технологій, ефективних форм господарювання й управління виробництвом. У роботі пропонується науковий підхід до обґрунтування необхідності застосування інструментів підвищення вартості бізнесу, а також розроблено алгоритм проведення фінансової діагностики діяльності підприємства на прикладі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Фінансова діагностика проводиться з причини виявлення проблемних аспектів у діяльності підприємства задля попередження розвитку кризових ситуацій, а також із метою пошуку резервів підвищення його вартості та розроблення практичних рекомендацій щодо покращення фінансово-господарського стану. Показники, за допомогою яких проведено аналіз фінансового стану підприємства, є загальноприйнятими і досить широко використовуються у світовій практиці. Використані методи фінансового менеджменту дали змогу оцінити вартість корпоративних прав ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» і на основі проведеного аналізу окреслити ефективність діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансова діагностика, моніторинг фінансової діяльності, фінансова звітність, оцінка фінансового стану, фінансові інструменти підвищення вартості бізнесу, запас фінансової стійкості.

Довгань Л.П., Клишина М.С. Использование приемов и инструментов финансового менеджмента для обеспечения повышения стоимости корпоративных прав (на примере ОАО «АрселорМиттал Кривой Рог»). Статья посвящена актуальной на сегодняшний день теме осуществления производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия в рыночных условиях, что требует повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения инновационных технологий, эффективных форм хозяйствования и управления производством. В работе предлагается научный подход к обоснованию необходимости применения инструментов повышения стоимости бизнеса, а также разработан алгоритм проведения финансовой диагностики деятельности предприятия на примере ОАО «АрселорМиттал Кривой Рог». Финансовая диагностика проводится по причине выявления проблемных аспектов в деятельности предприятия для предупреждения развития кризисных ситуаций, а также с целью поиска резервов повышения его стоимости и разработки практических рекомендаций по улучшению финансово-хозяйственного состояния. Показатели, с помощью которых проведен анализ финансового состояния предприятия, являются общепринятыми и достаточно широко используются в мировой практике. Использованные методы финансового менеджмента позволили оценить стоимость корпоративных прав ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» и на основе проведенного анализа определить эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая диагностика, мониторинг финансовой деятельности, финансовая отчетность, оценка финансового состояния, финансовые инструменты повышения стоимости бизнеса, запас финансовой устойчивости.

Dovgan Ludmila, Klishina Marina. Using techniques and tools of financial management to ensure an increase in the value of corporate rights (for example, JSC "ArcelorMittal Krivoy Rog"). The article is devoted to the current topic of implementation of production and economic and financial-economic activities of the enterprise in market conditions, which requires improving the efficiency of production, competitiveness of products and services based on the introduction of innovative technologies, effective forms of management and production management. The purpose of the study is to improve the use of techniques and financial instruments to ensure the growth of the value of corporate rights of the enterprise (for example, PJSC " ArcelorMittal Krivoy Rog»). The paper offers a scientific approach to substantiating the need to use tools to increase the cost of business, and also developed an algorithm for conducting financial diagnostics of the company's activities on the example of JSC "ArcelorMittal Krivoy Rog". Financial diagnostics is carried out for the purpose of identifying problematic aspects in the company's activities in order to prevent the development of crisis situations, as well as to search for reserves to increase its value and develop practical recommendations for improving the financial and economic condition. The indicators used to analyze the financial condition of the company are generally accepted and are widely used in world practice. The used methods of financial management allowed us to estimate the value of corporate rights of PJSC "ArcelorMittal Kryvyi Rih" and on the basis of the analysis to determine the effectiveness of the company's activities. As a research task, the authors identified an attempt to assess financial stability and conducted a diagnosis of bankruptcy. Considerable attention is paid to the history of the formation and development of JSC "ArcelorMittal Krivoy Rog" – the largest enterprise of the mining and metallurgical complex of Ukraine, unique in its scale and capabilities with a full metallurgical cycle. Development of ways to improve the financial condition of the company will increase its property potential, increase the level of solvency and profitability. The findings of the study can be used when making a decision by a management company on further investment, developing an economic development program, and making management decisions.

Key words: financial diagnostics, financial activity monitoring, financial reporting, financial condition assessment, financial instruments for increasing business value, financial stability margin.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції світового економічного розвитку підтверджують, що головною рушійною силою розвитку підприємництва є наявність конкуренції. Саме конкурентне середовище стимулює суб'єктів господарювання до ефективної виробничої діяльності, оскільки конкуренція – це боротьба, яка вимагає враховувати інтереси споживачів і виробляти ту продукцію, яка має більший попит. Водночас чесну і здорову конкуренцію можуть витримати тільки фінансово сильні суб'єкти господарювання. Мірилом ефективності господарювання любого підприємства є, звісно, прибуток, зростання якого і буде забезпечувати головним чином підвищення вартості бізнесу – основну мету його діяльності. З огляду на це, надзвичайної актуальності набувають пошуки нових і використання наявних прийомів і інструментів фінансового менеджменту для забезпечення підвищення рентабельності підприємства і, як наслідок, вартості його корпоративних прав.

Таким чином, на макрорівні через моніторинг поточного фінансового стану суб'єкта господарювання та діагностики основних фінансових показників і фінансових результатів його діяльності можна з'ясувати рівень конкурентоспроможності підприємства, своєчасно виявити та ліквідувати проблеми, які заважають ефективному функціонуванню підприємства. Це допоможе створити для підприємств стабільне та надійне джерело фінансових ресурсів, що позитивно вплине як на діяльність та фінансовий результат самого підприємства, так і на економіку країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цього питання приділяли увагу як вітчизняні, так й іноземні науковці та практики, які займалися пошуками нових прийомів і інструментів підвищення вартості бізнесу та забезпечення ефективного функціонування компанії. Вивченню цих питань присвячено багато наукових праць таких провідних науковців та спеціалістів, як: М.І. Артеменко, І.А. Бланк І.А., К.В. Ізмайлова К.В., О.В. Олійник, Г.В. Савицька, В.П. Савчук, Т.Д. Косова, О.О. Непочатенко, Г.В. Савицька, О.В. Грищенко, В.О. Подольська, І.В. Ковальчука та інші. Результати теоретичних та практичних досліджень щодо розкриття механізмів підвищення ефективності господарювання і вартості корпоративних прав мають вагоме значення для розвитку економічної науки.

Формулювання цілей статті. Вивчення наявних методів та способів проведення фінансової діагностики, їх порівняння, розгляд фінансових показників та удосконалення існуючих методик. Розроблення алгоритму проведення фінансової діагностики та практичних рекомендацій щодо напряму покращення фінансового стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», а також розрахунок фінансових інструментів підвищення вартості корпоративних прав підприємства, що дать змогу здійснювати ефективну діяльність у складних умовах політичної й економічної ситуації та забезпечить конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Виклад основного матеріалу. В основі пошуку резервів підвищення вартості будь-якого підприємства повинен бути відпрацьований певний алгоритм проведення фінансової діагностики для оцінки ефективності господарювання з набором визначених фінансових інструментів і прийомів та запропонованих методик відбору необхідних показників із джерел фінансової звітності підприємства. Це дасть можливість упорядкувати процес використання фінансових інструментів і прийомів у практиці вартісного аналізу (рис. 1).

Використовуючи запропонований алгоритм, проведемо оцінку вартості корпоративних прав ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». "АрселорМіттал" – провідна у світі металургійна компанія зі щорічною досяжною виробничою потужністю приблизно 118 мільйонів тонн сталі, нараховує 208 583 співробітники, що працюють у 60 країнах світу, та має промислову присут-

Рис. 1. Алгоритм визначення резервів підвищення вартості корпоративних прав підприємства

ність в 19 країнах. Компанія є лідером на основних металургійних ринках світу, включаючи такі галузі, як автомобілебудування, будівництво, виробництво побутової техніки й упаковки, а також володіє великими запасами сировини та ефективною системою збуту.

У 2018 році обсяг продажу металопродукції виробництва ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» становив 4,5 млн. тонн в 62 країни світу. Основна частка продажу – країни Близького Сходу (33%), Північної і Західної Африки (17%), Латинської Америки (9%), Європи (7%). Близько 22% продукції реалізовано на внутрішньому ринку [2]. Щодо фінансово-господарської діяльності, то базою для оцінки та аналізу фінансового стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є форма № 1 Балансу («Звіт про фінансовий стан») та форма № 2 Звіту про фінансові результати («Звіт про сукупний дохід») [3] за 2016, 2017, 2018 роки відповідно.

Моніторинг поточної фінансової діяльності проведемо на основі даних фінансової звітності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Моніторинг слід проводити за такими напрямами, як: оцінка майнового стану, фінансової стійкості, платоспроможності, прибутковості, ділової активності (рис. 2).

Проблеми майнового стану підприємства простежуються через брак робочого капіталу у 2017 році і зростання зношеності основних фондів вище нормативного рівня (53%). Ці недоліки виявляють істотний вплив і на мобільність фінансової діяльності у широкому розумінні, і на якість та конкурентоспроможність продукції.

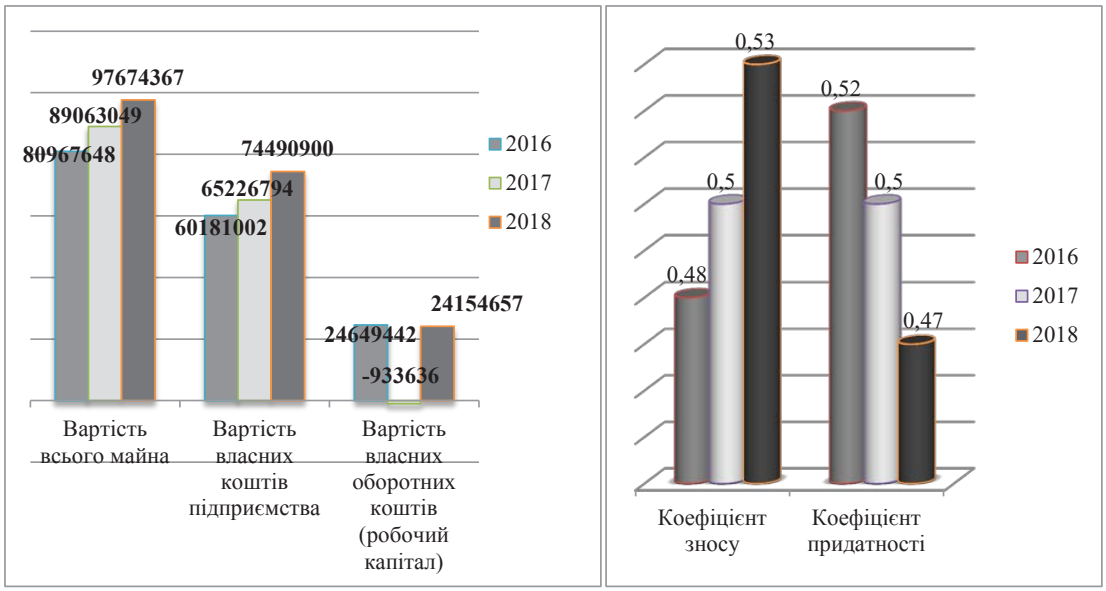
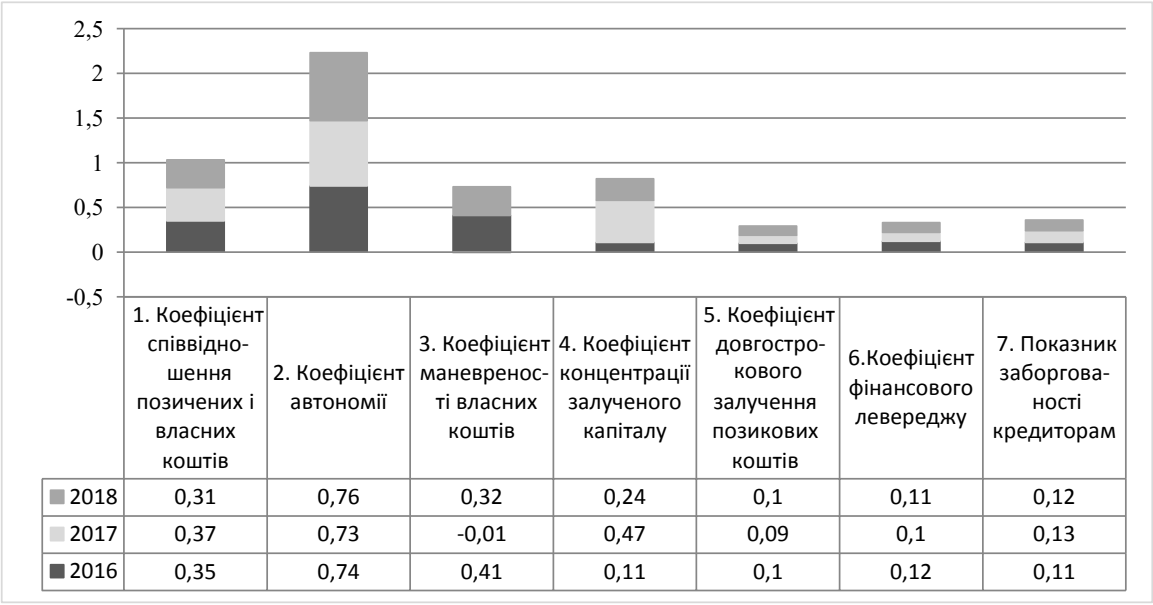


Рис. 2. Розрахунок показників майнового стану

Джерело: розраховано автором на основі даних «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»



	1. Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів	2. Коефіцієнт автономії	3. Коефіцієнт маневреності власних коштів	4. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	5. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	6.Коефіцієнт фінансового левереджу	7. Показник заборгованості кредиторам
2018	0,31	0,76	0,32	0,24	0,1	0,11	0,12
2017	0,37	0,73	-0,01	0,47	0,09	0,1	0,13
2016	0,35	0,74	0,41	0,11	0,1	0,12	0,11

Рис. 3. Розрахунок показників фінансової стійкості ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Джерело: розраховано автором на основі даних «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Другий важливий напрям – це діагностика фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування (рис. 3).

Графік демонструє динаміку показників фінансової стійкості ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» і відображає їхню волатильність. Тобто, враховуючи нормативи, встановлені для кожного з коефіцієнтів та показників, обраховані дані повністю їх задовольняють. Загалом відстежується незалежність від зовнішніх джерел фінансування.

Оцінка платоспроможності підприємства є одним із найважливіших напрямів фінансового аналізу, оскільки дає можливість спрогнозувати мобільність фінансової діяльності (рис. 4).

Платоспроможність визначається на основі показників ліквідності, тобто часу, протягом якого актив може перетворитись в готівку. І найважливіший із них – це коефіцієнт покриття, оскільки характеризує платоспроможність підприємства в межах місяця або в межах терміну обороту оборотних коштів. Він повинен бути більшим за 2–2,5. Проблемою в платоспроможності цього підприємства є те, що показники не демонструють стабільності по роках, що успішні періоди змінюються спадами 2017 року. З цієї причини платоспроможність підприємства не має сталої тенденції до зростання.

Оцінка прибутковості реально показує ефективність одержаних фінансових результатів, саме від цих результатів залежить загалом підвищення вартості бізнесу в майбутньому (рис. 5).

За даними графіка, найнижчі показники підприємство має у 2016 році де, відповідно, показник рентабельності операційної діяльності становить 8,04%, тоді як у 2018 – 22,77%, тобто зріс на 14,73%. Рентабельність діяльності до оподаткування у 2016 році становить 7,09%, а у 2018 – 21,91%, різниця становить 14,82%. Отже, підприємство є прибутковим, що забезпечується ефективним провадженням операційної та фінансової діяльності.

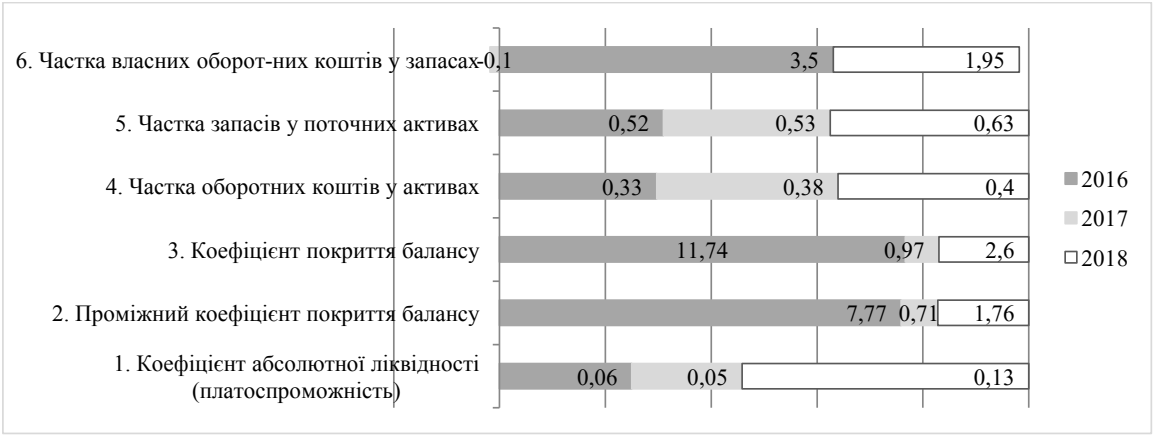
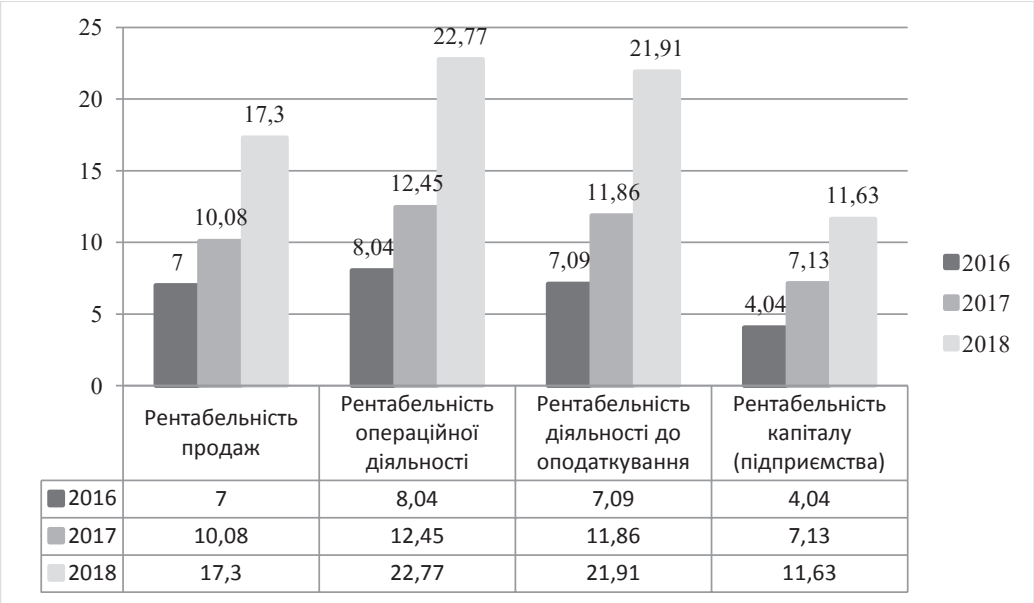


Рис. 4. Розрахунок показників ліквідності і платоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Джерело: розраховано автором на основі даних «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»



	Рентабельність продаж	Рентабельність операційної діяльності	Рентабельність діяльності до оподаткування	Рентабельність капіталу (підприємства)
2016	7	8,04	7,09	4,04
2017	10,08	12,45	11,86	7,13
2018	17,3	22,77	21,91	11,63

Рис. 5. Розрахунок показників прибутковості ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Джерело: розраховано автором на основі даних «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Заключним етапом моніторингу поточного фінансового стану підприємства є оцінка його ділової активності (рис. 6). Незважаючи на те, що окремі показники аналізу ділової активності підприємства мають позитивні значення, коефіцієнт оборотності власного капіталу має досить низький рівень, а це свідчить, що підприємство має проблеми з обсягами власного капіталу та проведенням розрахунків.

Провівши моніторинг поточного фінансового стану підприємства, можна виявити найуразливіші проблеми для фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Оскільки головною метою господарювання для власників є збільшення вартості власного капіталу, то виявлені проблеми дають можливість визначити подальший вектор дослідження причин фінансових негараздів. Звісно, власників насамперед будуть цікавити фінансові результати, бо від них безпосередньо залежатиме розмір та динаміка зміни власного капіталу. Для управління прибутком і пошуку резервів збільшення операційного прибутку, прибутку від усіх видів діяльності, чистого прибутку слід використовувати прийоми й інструменти фінансового менеджменту, такі як операційний, фінансовий, операційно-фінансовий важіль, ефект фінансового важеля.

За допомогою операційного, фінансового, операційно-фінансового важелів можна не тільки оптимізовувати прибуток, але й визначати запас фінансової стійкості підприємства. Запас фінансової стійкості характеризує рівень захищеності основної діяльності, який є у підприємства натепер і яким можна скористатися на випадок форс-мажорних обставин. Методика і розрахунок цих показників наведені в табл. 1.

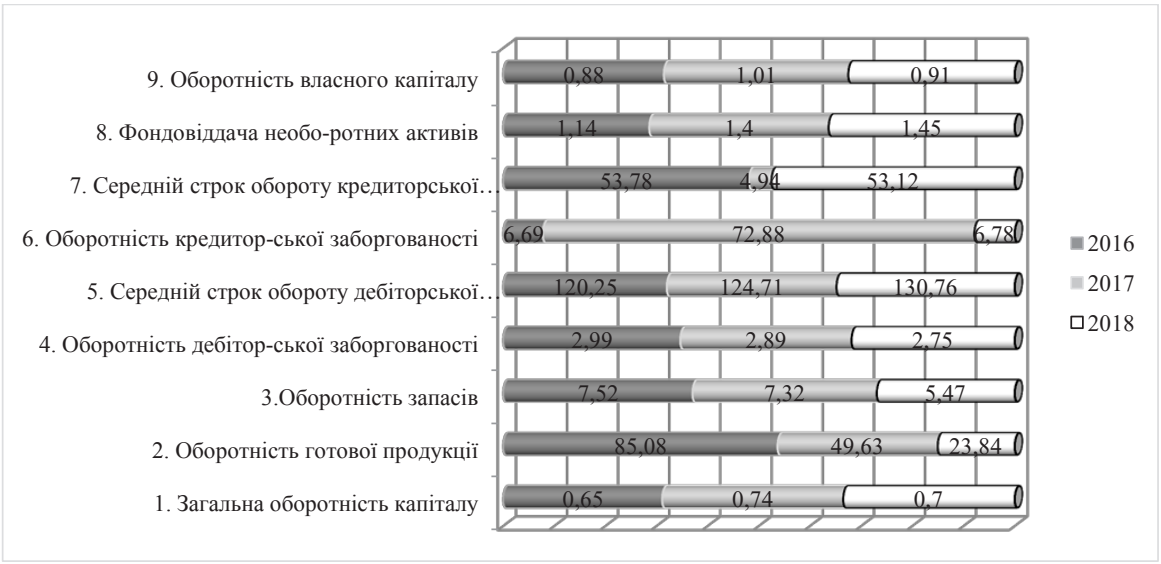


Рис. 6. Розрахунок показників ділової активності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Джерело: розраховано автором на основі даних «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Таблиця 1

Розрахунок показників операційного, фінансового та операційно-фінансового важелів

Показник	Алгоритм розрахунку	Розрахунок
Сила дії операційного важіля	Ф № 2, р. 2000 р. 2050 : р. 2190	13287269 : 11809326 = 1,13
Сила дії фінансового важіля	Ф № 2, р. 2190: (р. 2190 – р. 2250)	11 809 326 : (11 809 326 – 525 610) = 1,05
Ефект фінансового важеля	(1 – 0,18)(ф. № 2, р. 2190 : ф. № 1, р.1900 – 0,172) х ((ф. № 1, р. 1595 + + р. 1695 + р.1700): р. 1495)	0,82 × (–0,05) × 0,31 = – 0,01
Сила дії операційно-фінансового важіля	ф. № 2, (р. 2000 – р. 2050) : : (р. 2190 – р. 2250)	1,13 × 1,05 =1,19

Джерело: розраховано автором на основі даних «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Операційний важіль (левериджу) полягає у потенційній можливості підприємства впливати на темпи зміни операційного прибутку шляхом зміни обсягів і структури операційних витрат (постійних і змінних). Операційний левериджу впливає на прибуток до сплати відсотків та податків [4].

Вплив операційного важеля на фінансові результати підприємства можна виразити за допомогою формули:

$$\text{топ} = \text{твр} \times \text{СДОВ}, \quad (1)$$

де топ – темп зміни операційного прибутку;

– твр – темп зміни виручки від реалізації;

– СДОВ – сила дії операційного важеля;

Алгоритм розрахунку СДОВ = (РП – ЗВ) : ОП,

де РП – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (ф. № 2, р. 2000);

ЗВ – змінні витрати (ф. № 2, р. 2050);

ОП – операційний прибуток (ф. № 2, р. 2190).

Тобто сила дії операційного важеля показує, у скільки разів зміниться операційний прибуток за зміни виручки від реалізації на 1% .

Фінансовий важіль (левериджу) полягає у потенційній можливості підприємства впливати на темпи зміни чистого прибутку шляхом зміни обсягів та структури власного і позикового капіталу. Фінансовий левериджу впливає на чистий прибуток. У формалізованому вигляді вплив фінансового важеля на фінансові результати підприємства можна навести таким чином:

$$\text{тчп} = \text{топ} \times \text{СДФВ}, \quad (2)$$

де тчп – темп зміни чистого прибутку;

– топ – темп зміни операційного прибутку;

– СДФВ – сила дії фінансового важеля.

$$\text{СДФВ} = \text{ОП} : (\text{ОП} – \text{ФВ}),$$

де ФВ – фінансові витрати (ф. № 2, р. 2250).

Отже, сила дії фінансового важеля показує, у скільки разів темпи зміни чистого прибутку підприємства перевищують темпи приросту його операційного прибутку. Таке перевищення забезпечується за рахунок так званого ефекту фінансового важеля [4].

Ефект фінансового важеля показує, на скільки відсотків підвищується рентабельність власного капіталу підприємства за рахунок залучення в господарський оборот позикового капіталу, незважаючи на його платний характер. Для визначення ефекту фінансового важеля використовується формула:

$$\text{ЕФВ} = (1 – \text{Коп})(\text{Ера} – \text{СП}) \times \text{ПК} : \text{ВК}, \quad (3)$$

де ЕФВ – ефект фінансового важеля (тобто нарощення рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикового капіталу);

– Коп – коефіцієнт оподаткування прибутку (у вітчизняній практиці Коп = 0,18);

– ЕРа – економічна рентабельність активів (розраховується шляхом відношення операційного прибутку до загального обсягу капіталу, інвестованого в активи підприємства);

– СП – середня ставка процента за позиковими коштами (або рівень фінансових витрат, в нашій практиці 17,2%);

– ПК – позиковий капітал;

– ВК – власний капітал [4].

Показник сили дії фінансового важеля характеризує фінансовий ризик пов'язаний зі структурою капіталу. Чим більше значення цього показника, тим більший ризик неповернення кредитів із процентами для банкірів та ризик невиплати дивідендів для акціонерів. Ситуація ще більше ускладнюється, коли одночасно підвищується комерційний ризик, тобто ризик недоотримання операційного прибутку від основної діяльності підприємства.

Вплив ризиків на отримання чистого прибутку розраховується за допомогою операційно-фінансового важеля:

$$\text{тчп} = \text{твр} \times \text{СДОФВ}, \quad (4)$$

де тчп – темп зміни чистого прибутку;

– твр – темп зміни виручки від реалізації;

– СДОФВ – сила дії операційно-фінансового важеля.

$$\text{СДОФВ} = \text{СДОВ} \times \text{СДФВ} = (\text{РП} – \text{ЗВ}) : (\text{ОП} – \text{ФВ}) \quad (5)$$

Таким чином, операційно-фінансовий важіль показує, у скільки разів змінюється чистий прибуток підприємства, що користується позиковим капіталом, за зміни виручки від реалізації на 1% .

Розрахунок сили дії операційно-фінансового важеля дає змогу виявити вплив змін комерційних умов виробництва (зміну попиту, ціни тощо) на розмір чистого прибутку і рентабельність власного капіталу за різних варіантів співвідношення позикового і власного капіталу [4].

Як видно з таблиці 1, показники операційного і фінансового левериджу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2018 році є більшими за одиницю, тобто операційний прибуток збільшився у 1,13 раза за збільшенні виручки від реалізації на 1%, а чистий прибуток відповідно у 1,05 раза за збільшення операційного прибутку на 1%. Таким чином, фінансовий менеджер може управляти розміром операційного і чистого прибутку, регулюючи розмір змінних і постійних витрат для операційного і використовуючи кредитні ресурси для чистого прибутку. Щоправда, фінансовий важіль буде працювати тільки у разі наявності ефекту фінансового левериджу. У нашому прикладі ефект, який засвідчує підвищення рентабельності власних коштів, відсутній,

оскільки рівень економічної рентабельності нижчий від плати за кредитні ресурси, внаслідок чого диференціал плеча важеля набуває від'ємного значення. Така ситуація характерна для багатьох вітчизняних підприємств через дорожнечу кредитних ресурсів і недостатній рівень рентабельності. Таким чином, у ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» розрахунки показали, що підприємство, використовуючи позиковий капітал, зазнало зниження рентабельності власних коштів на 1% за рахунок вказаних причин.

Крім прийомів і інструментів фінансового менеджменту, які допомагають пошуку резервів збільшення прибутку підприємства, для оцінки вартості корпоративних прав у світовій практиці використовують нові фінансові інструменти, зокрема такі, як:

– додана ринкова вартість (MVA);
– економічна додана вартість (EVA);
– акціонерна додана вартість (SVA);
– дохідність інвестицій на основі грошового потоку (CFROI);
– грошова додана вартість (CVA).

Методика розрахунку показників і тлумачення їх економічного результату наведені в таблиці 2.

Додана ринкова вартість (Market value added) являє собою вартість, створену компанією для своїх акціонерів з моменту створення. Ця вартість дорівнює сумі перевищення ринкової вартості акцій компанії над загальною сумою капіталу, вкладеного в компанію (включаючи капітал у вигляді нерозподіленого прибутку). MVA вимірює різницю між ринковою вартістю підприємства і вартістю інвестованого капіталу, вона показує багатство власників (акціонерів).

Метою фінансових менеджерів є максимізація MVA. Є різні способи розрахунку MVA. Іноді ринкову додану вартість можна визначити як різницю між загальною ринковою вартістю компанії і капіталом, вкладеним усіма інвесторами (як акціонерами, так і інвесторами).

MVA = Загальна ринкова вартість – Інвестований капітал (6)

Якщо дані по загальній ринковій вартості корпоративних прав з будь-яких причин відсутні, то розраховують Shareholder Equity Ratio, тобто коефецієнт акціонерного капіталу. Коефіцієнт визначає, скільки акціонерів одержать у разі ліквідації всієї компанії. Цей коефіцієнт у світовій практиці має такий вигляд [4]:

$$\text{Shareholder Equity Ratio} = \text{Total Shareholder Equity} : \text{Total Assets},$$

або:

$$\text{Коефіцієнт акц. капіталу} = \text{Власний капітал} : \text{Підсумок по балансу} \quad (7)$$

Відповідно до нормативного значення MVA = 0,76, що свідчить про те, що підприємство створює нове значення для власників, тобто ПАТ «АМКР» є привабливим для інвесторів не тільки через високу ймовірність давати позитивні результати в майбутньому, але й тому, що це показник сильного лідерства і раціонального управління.

Наступний показник економічної доданої вартості (Economic Value Added), дає змогу проводити оцінку поточних і майбутніх перспектив розвитку підприємств. Економічна додана вартість є показником фінансового стану компанії на основі залишкової вартості, розрахованої шляхом віднімання вартості її капіталу із операційного прибутку з поправкою на податки на грошовій основі. Показник EVA також можна назвати економічною вигодою, оскільки вона може представляти реальний прибуток компанії.

Таблиця 2

Алгоритм розрахунку фінансових інструментів вартості бізнесу

Показник	Алгоритм розрахунку	Джерела інформації	Нормативне значення	Розрахунок
1. Додана ринкова вартість (MVA) Коефіцієнт акціонерного капіталу	Загальна ринкова вартість – інвестований капітал Власний капітал: підсумок по балансу	Вартість корпоративних прав – ф.№1,р.1900 – р.1695; ф.№1, р.1495 : р.1900;	MVA > 0 >0,5	- 0,76
2. Економічна додана вартість (EVA)	Чистий операційний прибуток після оподаткування мінус інвестований капітал, помножений на середньозважену вартість капіталу	(ф№2, р. 2350+ р. 2300+ р. 2250 – р.2220)×(1-018)) – (ф.№1, р.1495 : р.1900) × WACC	EVA> 0	- 630625,15 тис. грн
3. Акціонерна додана вартість (SVA)	Чистий операційний прибуток після оподаткування (NOPAT) мінус загальна вартість капіталу компанії, помножену на середньозважену вартість капіталу	(ф№2, р. 2350+ р. 2300+ р. 2250 – р.2220)×(1-018)) – (ф.№1, р.1495 + р.1510 + р.1515)× WACC	SVA>0	187914,3 тис. грн
4. Дохідність інвестицій на основі грошового потоку (CFROI)	Валовий операційний грошовий потік поділений на суму залученого капіталу	(ф.№2, р.2000) : (ф.№1, р.1900 – р.1695)	CFROI > WACC	82%>12,45%
5. Грошова додана вартість (CVA)	Чистий грошовий потік від операційної діяльності без сплати податків мінус інвестований капітал, помножений на середньозважену вартість капіталу	(ф.№2, р.2190) - (ф.№1, р.1900 – р.1695) × WACC	CVA > 0	1495054 тис. грн

Таблиця 3

Середньозважена вартість капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Показники	Частка в структурі капіталу, тис. грн (%)	Ціна залучення, %	Вартість капіталу, %, гр.2 х гр.3 : 100%
1	2	3	4
1. Статутний капітал	3 859 533 (8,1 %)	20%	1,62
2. Нерозподілений прибуток	42 489 338 (88,9%)	11,6%	10,3
3. Банківські позики	1384413 (2,9%)	17,2%	0,5
4. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	83 295 (0,1%)	25%	0,03
WACC	47816579		12,45

Джерело: розраховано автором на основі даних «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Інструмент EVA визначається в основному такими параметрами, як чистий операційний прибуток після сплати податків (NOPAT), інвестований капітал (IC), середньозважені витрати на капітал (WACC). Методика розрахунку середньозваженої вартості капіталу наведена в таблиці 3.

Формула для розрахунку економічної доданої вартості має такий вигляд:

$$EVA = NOPAT – IC \times WACC \quad (8)$$

Рівняння для інвестованого капіталу, яке часто використовується для розрахунку EVA, можна навести у такому вигляді:

IC = Total Assets – Current Liability, (9)

тоді формула для EVA матиме вигляд:

$$EVA = NOPAT – (\text{Загальні активи} – \text{поточні зобов'язання}) \times WACC \quad (10)$$

IC = 97 674 367 – 15 128 805 = 82 845 562 тис. грн.

NOPAT – це чистий операційний прибуток після сплати податків, він розраховується таким чином:

$$NOPAT = EBIT \times (1 – Коп),$$

де EBIT(прибуток до вирахування процентів і податків) = Ф № 2 р. 2350+ р. 2300+ р. 2250 – р.2220 = 9509163+1852590 +525610 – 78037 = 11809326 тис. грн.;

Тоді NOPAT = 11809326×(1-0,18) = 9683647,32 тис. грн.

Підставимо всі дані у формулу:

EVA = 9683647,32 – 82845562 × 12,45% = – 630625,15 тис. грн.

Відповідно до цього розрахунку EVA має від'ємне значення, таким чином, компанія неефективно використовує капітал та управляє ним, а економічна вигода підприємства знаходиться у мінусовому результаті.

Акціонерна додана вартість (SVA) є показником операційного прибутку, який компанія одержала понад своїх витрат на фінансування або вартості капіталу. Акціонерна вартість створюється, коли прибуток компанії перевищує її вартість. SVA представляє більш важливу інформацію, ніж показник чистого прибутку, зазвичай оголошений бізнесом, оскільки тільки чистий прибуток не враховує вартості капіталу.

У загальному вигляді додана акціонерна вартість розраховується як чистий операційний прибуток після оподаткування мінус вартість капіталу. У розрахунках враховуються тільки операційні прибутки, що виключає наслідки всіх доходів чи витрат, пов'язаних із питаннями фінансування чи надзвичайними подіями. Вартість капіталу включає в себе середньозважену вартість боргу і капіталу компанії, в якій будуть враховуватись привілейовані акції.

SVA розраховується шляхом вилучення загальної вартості капіталу компанії, скоригованої на середньозважену вартість капіталу із чистого операційного прибутку після оподаткування (NOPAT) [4].

$$SVA = NOPAT – \text{Вартість капіталу} \times WACC \quad (13)$$

Підставимо дані по досліджуваному підприємству у формули:

$$SVA = 9683647,32 – (74490900+1384413+395635) \times \times 12,45\% = 187914,29 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, використання SVA в межах управління вартістю, на відміну від грошового потоку, дає можливість зрозуміти, наскільки ефективними були вкладені інвестиції, притому, що розподіл суми доданої вартості за роками різна. У нашому разі інвестиції були вкладені раціонально, оскільки дали позитивний результат.

Дохідність інвестицій на основі грошового потоку (Cash Flow Return on Investment) зазвичай розраховується за рік і порівнюється із скоригованою на інфляцію вартістю капіталу для того, щоб визначити, чи одержала корпорація прибуток, який перевищує вартість капіталу. Цей термін належить до операційної діяльності підприємства, яку підприємство досягне у разі, якщо воно буде генерувати операційний грошовий потік у тому ж обсязі, що і в звітному періоді без додаткових інвестицій протягом операційного циклу оборотних активів. Потім ефективність порівнюється із середньозваженою вартістю капіталу (WACC), тобто з ефективністю, яку вимагають інвестори.

CFROI є одним із комплексних показників ефективності підприємства. Його розрахунок заснований на концепції внутрішньої норми прибутковості (IRR) [4].

$$CFROI = GOCF : \text{Capital Employed},$$

або

$$CFROI = \text{Валовий операційний грошовий потік} : \text{Капітал залучений}, \quad (14)$$

де GOCF = валовий операційний грошовий потік, це грошовий потік перед процентами і податками.

– Capital Employed – залучений (використаний, задіяний) капітал, може розраховуватися різними способами, найбільш доступний такий:

Capital Employed = Total assets – Current liabilities,

тобто

Капітал залучений =
= Загальні активи – Поточні зобов'язання (15)

За даними ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» розрахуємо дохідність інвестицій на основі грошового потоку:

CFROI = 67963171: (97 674 367 – 15 128 805) = 0,82, або 82%

Для оцінки індикатора необхідно розрахувати Net CFROI, який одержуємо після віднімання WACC із CFROI [4].

Чистий (Net)CFROI = CFROI – WACC, (16)

де CFROI – повернення грошових коштів за інвестиціями;

– WACC – середньозважена вартість капіталу.

(Net)CFROI = 82% – 12,45% = 69,55%

Відповідно до нормативного значення, якщо значення Net CFROI є додатнім (тобто CFROI > WACC), то це збільшує вартість для акціонерів.

Наступний показник – грошова додана вартість (Cash Value Added) – це показник ефективності компанії, який визначає, скільки грошей компанія генерує у процесі своєї діяльності. Як правило, висока додана вартість вигідна як для компаній, так і для інвесторів, оскільки вона демонструє здатність компанії генерувати грошові кошти від одного фінансового періоду до іншого, створюючи твердий, ліквідний прибуток. CVA також називають залишковим грошовим потоком, оскільки цей показник являє собою величину грошового потоку, який залишається у акціонерів після покриття витрат на капітал.

CVA показує в абсолютному виразі величину операційного грошового потоку понад затрат на капітал. Ця величина може бути і від'ємною, що буде вказувати на недостатність грошового потоку для збереження вартості інвестованого капіталу.

Показник грошової доданої вартості CVA (Cash Value Added) визначається аналогічно з показником EVA, але замість чистого операційного прибутку використовують чистий грошовий потік від операційної діяльності без врахування сплати податків ANOCF (Adjusted Net Operating Cash Flow) [4].

CVA = ANOCF – IC × WACC, (17)

де ANOCF – чистий грошовий потік від операційної діяльності без сплати податків;

Розрахунок цього показника по досліджуваному підприємству становить:

CVA = 11 809 326 – 82 845 562 × 0,1245 = 1495054 тис. грн.

Таким чином, CVA > 0, компанія заробляє досить коштів для своєї поточної діяльності, тому її вартість збільшується.

Висновки. У статті запропонований алгоритм визначення резервів підвищення вартості корпоративних прав підприємства на прикладі фінансової діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Було з'ясовано, що це одна з найбільших компаній України, яка виготовляє повний спектр металургійних товарів як в Україні, так і за її межами. Моніторинг поточної фінансової діяльності підприємства виявив певні проблеми фінансів підприємства і дав можливість вчасно відреагувати на них. Цей етап є базовим, підготовчим для фінансового менеджера, який вишукує резерви підвищення вартості підприємства. Для цього йому необхідно використовувати прийоми фінансового менеджменту для збільшення операційного і чистого прибутку та розрахувати окремі фінансові інструменти, які характеризують зміни у вартості корпоративних прав. У світовій практиці вони є маркерами вартісно-орієнтованого управління підприємством. Водночас наведені фінансові інструменти ще дуже слабо використовуються у вітчизняній практиці, і повністю відсутня методика їх розрахунку. З цієї причини удосконалення методики розрахунку названих показників залишається ще частиною невирішеної проблеми.

Список використаних джерел:

1. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»: веб-сайт. URL: https://ukraine.arcelormittal.com/ (дата звернення: 18.12.2019).
2. Звіт зі сталого розвитку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Кривий Ріг, 2019. 46 с.
3. Річна звітність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». *Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України*: веб-сайт. URL: https://smida.gov.ua/ (дата звернення: 18.12.2019).
4. Довгань Л.П. Фінансові інструменти підвищення вартості бізнесу. Методичні рекомендації для організації самостійної роботи з навчальної дисципліни «Фінансові інструменти підвищення вартості бізнесу». Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь, 2016. 42 с. URL: http://library.nusta.edu.ua/metod-ma-clos-menu (дата звернення: 24.12.2019).

References:

1. PAT «ArselorMittal Kryvyj Righ». Krivoy Rog: veb-sajt. URL: https://ukraine.arcelormittal.com/ (access: 18.12.2019).
2. Zvit zi stalogho rozvytku PAT «ArselorMittal Kryvyj Righ» [Sustainability Report PJSC ArselorMittal Krivoy Rog]. Kryvyj Righ, 2019. 46 s.
3. Richna zvitnistj PAT «ArselorMittal Kryvyj Righ». Aghentstvo z rozvytku infrastruktury fondovogho rynku Ukrajiny: veb-sajt. URL: https://smida.gov.ua/ (access: 18.12.2019).
4. Dovghanj L.P. *Finansovi instrumenty pidvyshhennja vartosti biznesu. Metodychni rekomendaciji dlja orghanizaciji samostijnoji roboty z navchaljnoji dyscypliny «Finansovi instrumenty pidvyshhennja vartosti biznesu»* [Financial tools to increase business value. Guidelines for the organization of independent work in the discipline «Financial tools to increase business value»]. Universytet derzhavnoji fiskaljnoji sluzhby Ukrajiny. Irpinj, 2016. 42 s. URL: http://library.nusta.edu.ua/metod-ma-clos-menu (access: 24.12.2019).

УДК 658.15:338.439

Дячков Д.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менедмженту,
Полтавська державна аграрна академія

Diachkov Dmytro,
Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate professor of the department of management,
Poltava State Agrarian Academy

ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ ЗАГРОЗ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дячков Д.В. Характеристика сучасних загроз системі управління інформаційною безпекою аграрних підприємств. У статті обґрунтовано необхідність визначення та характеристики сучасних загроз інформаційній безпеці підприємств агропродовольчої сфери. Проведено аналіз та розглянуто основні види факторів, які впливають на рівень інформаційної безпеки аграрних підприємств. На основі узагальнення сформовано карту впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на виникнення загроз інформаційній безпеці аграрних підприємств. Зазначене дало змогу визначити неосвіченість працівників, поведінку працівника, відсутність відділу ІКТ або відділу інформаційної безпеки та недостатній рівень програмного обладнання як основні внутрішні фактори, які спричиняють порушення інформаційної безпеки суб'єктів аграрного бізнесу. Натомість до зовнішніх факторів впливу на цілісність інформаційних активів агарного підприємства слід віднести: відсутність внутрішніх інструкцій та стандартів, відсутність фінансування ресурсів інформаційних систем та систем захисту інформації, технологічний прогрес та помилку надання послуг сторонніми службами.

Ключові слова: аграрні підприємста, агропродовольча сфера, внутрішні та зовнішні фактори, загрози, інформаційна безпека, інформаційно-комунікаційна система, система управління інформаційною безпекою.

Дячков Д.В. Характеристика современных угроз системе управления информационной безопасностью аграрных предприятий. В статье обоснована необходимость определения и характеристики современных угроз информационной безопасности предприятий агропродовольственной сферы. Проведен анализ и рассмотрены основные виды факторов, влияющих на уровень информационной безопасности аграрных предприятий. На основе обобщения сформирована карта влияния внешних и внутренних факторов на возникновение угроз информационной безопасности аграрных предприятий. Указанное позволило определить невежество работников, поведение работника, отсутствие отдела ИКТ или отдела информационной безопасности и недостаточный уровень программного оборудования как основные внутренние факторы, вызывающие нарушения информационной безопасности субъектов аграрного бизнеса. В то же время к внешним факторам воздействия на целостность информационных активов аграрного предприятия следует отнести: отсутствие внутренних инструкций и стандартов, отсутствие финансирования ресурсов информационных систем и систем защиты информации, технологический прогресс и ошибку предоставления услуг сторонними службами.

Ключевые слова: аграрные предприятия, агропродовольственная сфера, внутренние и внешние факторы, информационная безопасность, информационно-коммуникационная система, система управления информационной безопасностью, угрозы.

Diachkov Dmytro. Characterization of modern threats to the information security management system of agricultural enterprises. The article substantiates the need to identify and characterize modern threats on information security of agro-food enterprises. The main types of factors influencing the level of information security of agrarian enterprises were analyzed. Among them the key role was played by: ignorance of employees, their behavior, lack of ICT department, lack of support of top management, insufficient technical equipment, malfunctions in technologies, malfunctions lack of internal standards, provisions on information security, lack of funding for information systems and information security systems, lack of certification and regulation of information security and cybercrime issues, state support for information security, technological advancement, disaster or accident risk, inability to provide third-party services. According to foreign experts, technological progress in the field of agrarian business was considered as the most significant external factor of breach of information security. Technological progress in the field of information and communication technologies contributes to positive changes in the structure of the agro-food sector. At the same time, there are many risks that contribute to the occurrence of information security incidents. The most significant internal factor influencing the level of information security was the behavior of employees. The third factor was the failure to provide third-party services. On the basis of overview, a map of

influence of external and internal factors on the emergence of information security threats on agricultural enterprises was formed. This made it possible to identify lack of knowledge of employees, employee behavior, lack of ICT or information security department and insufficient level of software as the main internal factors that cause breach of information security of agrarian business entities. Instead, external factors affecting the integrity of the agar society's information assets include: lack of internal instructions and standards, lack of funding for information and information security resources, technological advances, and failure to provide services to third parties.

Key words: agrarian entrepreneurs, agro-food sector, information and communication system, information security management system, informational security, internal and external factors, threats.

Постановка проблеми. Прогрес у галузі інформаційно-комунікаційних технологій є джерелом переваги, що підвищує рівень продуктивності та надає конкурентну прерогативу підприємствам та організаціям, пов'язаним із виробництвом, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції. Проте використання інформаційних та комунікаційних технологій пов'язано з ризиками інформаційної безпеки, що загрожують ефективному веденню агарного бізнесу та цілісності інформаційних активів. Отже, інформаційно-комунікаційні технології на підприємствах агрпродовольчої сфери є джерелом низки переваг, а також ризиків, пов'язаних із порушенням інформаційної безпеки, та водночас інцидентів із безпекою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам аналізу загроз інформаційній безпеці підприємств присвячена значна частина напрацювань зарубіжних та вітчизняних науковців. Водночас характеристика загроз системі управління інформаційною безпекою аграрних підприємств розглянута фрагментарно у працях М. Ананьєва, В. Болека, Є. Гарифулліної, І. Глотіної, З. Ісламова, О. Качана, А. Козлова, Ф. Корчека, А. Латеккової, А. Латечкова, І. Макатури, Є. Міщука, Є. Муратової, А. Романової, Л. Сабо, О. Сазонеця, Г. Телеги, Ю. Ухтинського та інших.

Проте динамічний процес інформатизації, цифровізації та автоматизації виробничих та управлінських процесів підприємства агропродовольчої сфери визначає необхідність подальших досліджень у цій предметній сфері.

Формулювання цілей статті. Мета статті – характеристика сучасних загроз системі управління інформаційною безпекою аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Разом з іншими галузями промисловості сучасне сільське господарство перебуває в епіцентрі цифрової революції, що базується на автоматизації, інформатизації, цифровізації та використанні «великих даних». Цифрові технології перетворюють сільське господарство. Комп'ютери, роботи, сенсори та аналітика великих даних сприяють прийняттю рішень у пошуках більш високих та стійких врожаїв, для ефективнішого ведення тваринництва, підвищення якості, конкурентоспроможності продукції, зменшення її собівартості тощо. Сільськогосподарські підприємства орієнтуються на впровадження концепції точного землеробства, методології оптимізації виробництва рослинництва, автоматизовані та комп'ютеризовані технологічні процеси відбору проб ґрунту, цифровий моніторинг карт урожайності, GPS-системи, супутникові знімки та автоматизацію процесів управління. Зазначені новітні інформаційно-комунікаційні технології та цифровізація виробничих та управлінських процесів дозволять збільшити врожайність на наявних сільськогосподарських землях на 70%, допомагаючи фермерам досягти більш стійкого виробництва [9]. Водночас агропродовольчий сектор та його суб'єкти зокрема стають об'єктом навмисних та ненавмисних дій, пов'язаних із нанесення шкоди економічній діяльності через вплив на інформаційно-комунікаційний складник, що зумовлює визначення основних видів загроз системі управління інформаційної безпеки аграрних підприємств.

Результати досліджень [6] дають змогу зробити дещо інші висновки про основні загрози інформаційній безпеці підприємств агропродовольчої сфери:

– основними каналами витоку інформації є власні співробітники та партнери зі спільного бізнесу;

– укладення договорів не завжди супроводжується заходами щодо інформаційної безпеки, відповідальністю за розголошення інформації;

– відсутність на підприємствах контролю за зберіганням, знищенням і копіюванням документів;

– дані, які містять комерційну таємницю, часто не мають відповідного грифу;

– не приділяється достатньої уваги способам захисту інформації в корпоративних комп'ютерних системах аграрних підприємств та засобах зв'язку;

– підприємства не встановлюють співвідношення витрат на забезпечення інформаційної безпеки та втрати, нанесеної у разі виникнення інциденту порушення інформаційної безпеки.

Аналіз сфери інформаційної діяльності аграрних підприємств, проведений З.Р. Ісламовою та Є.Ф. Гарифулліною, дав змогу виявити низку управлінських проблем, пов'язаних зі створенням належних умов щодо забезпечення інформаційної безпеки, зокрема:

– нерозуміння важливості використання сучасних інформаційних технологій в діяльності органів управління підприємствами агропродовольчої сфери;

– нерозвиненість інфраструктури інформаційного забезпечення органів управління підприємствами агропродовольчої сфери;

– нерівномірний розподіл інформаційних послуг, ресурсів і програмних продуктів по сільськогосподарських територіях та агропідприємствах;

– відсутність системного підходу до управління інформаційною безпекою підприємств агропродовольчої сфери [7].

Стримується подолання проблем формування ефективної системи управління інформаційною безпекою суб'єктів аграрного бізнесу ще й такими факторами, як:

– обмеженість ресурсів сільськогосподарських підприємств (насамперед фінансових);

– недостатня кваліфікація кадрового складу;

– відсутність у багатьох господарствах підключення до глобальної мережі;

– відсутність інформаційно-консультаційних служб на підприємствах;

– тривалі терміни впровадження, відсутність у керівників необхідного досвіду роботи в умовах прозорої ринкової економіки та розуміння, «навіщо це треба» [5; 8].

Зарубіжні науковці аналізували ступінь впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стан інформаційної безпеки аграрних підприємств (табл. 1).

Серед внутрішніх факторів інформаційної небезпеки автори виділяють ті, що найбільше впливають на соціально-економічну складову частину діяльності аграрних підприємств.

До них належать:

– неосвіченість працівників – відсутність знань у працівників щодо питань захисту інформаційного середовища підприємства може завдати великої шкоди і включає незворотні процеси. Зазначений фактор передбачає необхідність орієнтованості сільськогосподарських підприємств на навчання працівників, що передбачає уточнення процедур захисту конфіденційних даних від небажаних витоків та пояснення інформаційної політики організації. Взагалі крадіжки, зловживання та несанкціоноване маніпулювання інформацією або даними часто супроводжуються безпосередньо чи опосередковано незнанням працівниками основних принципів інформаційної безпеки;

– поведінка працівника. Людський фактор є особливо слабким елементом системи управління інформаційною безпекою. Співробітники загрожують зараженими електронними листами та флешками, вони підключаються до корпоративних серверів через загальнодоступні мережі Wi-Fi, використовують ті самі паролі, що і паролі в акаунтах соціальних мереж тощо;

– відсутність відділу ІКТ або відділу інформаційної безпеки. Значення відділу ІКТ у різних галузях бізнесу є діаметральним. Очевидно, що зусилля управління бізнесом в аграрному секторі повинні бути зосереджені на узгодженні загальної стратегії та стратегії управління і захисту інформаційних активів аграрного підприємства;

– відсутність підтримки вищого керівництва – управління ризиком інформаційної безпеки є основою інформаційної стратегії аграрного підприємства, безпосередньо пов'язаної із стратегічним планом та бізнес-стратегією. Недооцінка важливості інформаційної безпеки вищим керівництвом може стати причиною значних порушень в економічній, технологічній, виробничій та інших сферах діяльності агропідприємства;

– недостатнє технічне оснащення – науково-технічний прогрес постійно підвищує вимоги до рівня технічного оснащення. У сільському господарстві широкого застосування набувають технології «Інтернету речей», інтелектуальний моніторинг клімату, хмарні технології обміну даними, технології GPS для відстеження руху транспортних засобів та худоби тощо. Використання застарілої технології негативно впливає на економічні показники підприємств та їхню результативність. Використання застарілого обладнання робить бізнес-інформатику вразливою до нових загроз. Тому недостатньо використовувати сучасне програмне забезпечення без відповідного апаратного обладнання;

– несправності в технологіях (апаратне, програмне забезпечення) – несправність є характеристикою, яку важко виявити до впровадження технології, що потребує допомоги експертів. Навіть незначна поломка технології спричиняє серйозні проблеми, які починають ланцюгову реакцію від виробництва сільськогосподар-

Таблиця 1

Загрози системі управління інформаційної безпеки аграрних підприємств

Фактори		Мінімальне значення	Максимальне значення	Середнє значення	Ранг фактора
Внутрішні	Неосвіченість працівників	0,0	7,0	3,3012	5
	Поведінка працівника	0,0	7,0	3,9277	2
	Відсутність відділу ІКТ	0,0	6,0	2,3855	13
	Відсутність підтримки вищого керівництва	0,0	6,0	2,1566	15
	Недостатнє технічне обладнання	0,0	6,0	3,1325	7
	Помилки технології	0,0	7,0	3,2048	6
	Недостатній рівень програмного обладнання	0,0	6,0	3,5181	4
	Відсутність внутрішніх інструкцій та стандартів	0,0	6,0	2,4096	12
	Відсутність фінансування ресурсів інформаційних систем та систем захисту інформації	0,0	7,0	2,2169	14
Зовнішні	Сертифікація	0,0	7,0	2,5422	10
	Законодавство	0,0	5,0	2,7590	9
	Державна підтримка інформаційної безпеки	0,0	7,0	2,4699	11
	Технологічний прогрес	0,0	7,0	3,9759	1
	Ризик стихійного лиха	0,0	7,0	2,9398	8
	Помилка надання послуг сторонніх служб	1,0	7,0	3,8675	3

Джерело: сформовано на основі [1]

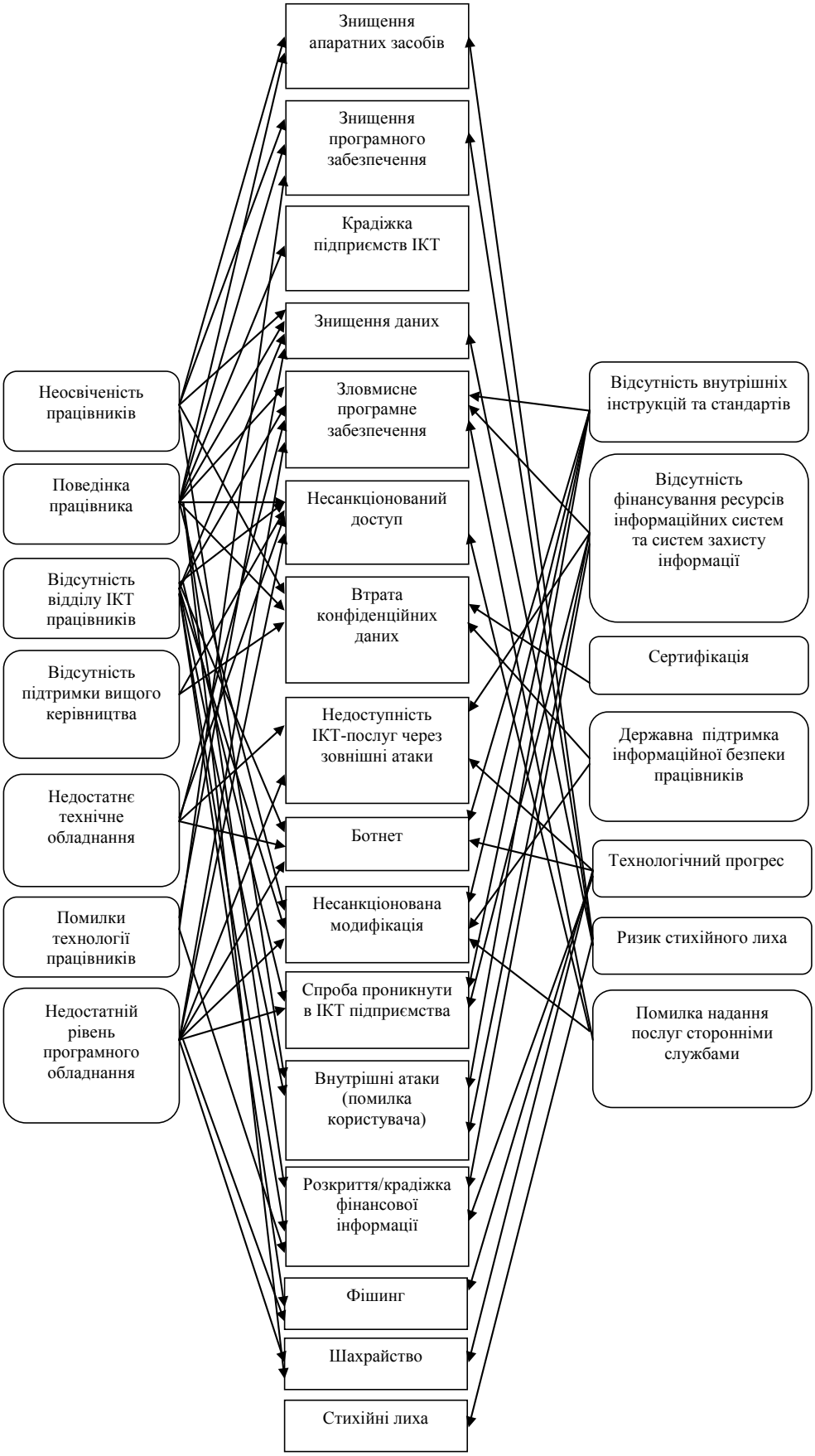


Рис. 1. Карта впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на виникнення загроз інформаційній безпеці аграрних підприємств

Джерело: авторська розробка

ської продукції, зберігання, обробки або переробки до реалізації та споживання;

– невідповідне програмне забезпечення. Програмне забезпечення повинно відповідати виробничим та управлінським запитам підприємства. Не досить володіти лише базовими комп'ютерними програмами та нерегулярно оновлювати програмне забезпечення. Окрім того, надмірне перенасичення програмним забезпеченням означає ризик порушення інформаційної безпеки та безпеки інцидентів;

– відсутність внутрішніх стандартів, положень з інформаційної безпеки. Окрім профілактичного контролю, важливим елементом управління інформаційною безпекою є здатність розпізнавати та оцінювати інциденти безпеки та здійснювати відповідні коригувальні дії. Дотримання вказівок і стандартів систематично захищають інформаційні активи та ефективно реагують на інциденти безпеки;

– відсутність фінансування ресурсів інформаційних систем та систем захисту інформації. Недофінансування безпосередньо впливає на рівень безпеки та спричиняє збій захисту інформації [1; 3; 10].

Що стосується зовнішніх факторів впливу на інформаційну безпеку аграрного підприємства, слід виділити:

– сертифікацію. Стандарти серії ISO/IEC 27000 стосуються системи управління інформаційною безпекою (ISMS) та забезпечують загальну безпеку діяльності суб'єктів господарювання, в тому числі й аграрних [2]. На основі класифікації Макатура визначено основні причини необхідності впровадження стандартів захисту інформації – забезпечення ринку, дотримання законодавчих вимог та регулятора ринку. ISMS забезпечує можливість сільськогосподарського підприємства захищати інформаційні активи, таким чином гарантуючи збереження конфіденційності, цілісності та доступності інформації. ISMS – це визнана проактивна система інформації управління безпекою всередині організації [4];

– законодавство – в частині інформаційної безпеки законодавство є предметом багатьох дискусій на різних міжнародних форумах. Законодавство повинно враховувати: проблеми власників ІКТ, потреби та права користувачів ІКТ – як фізичних, так і юридичних осіб, дані яких обробляються ІКТ. Законодавчі вимоги щодо забезпечення інформаційної безпеки є найважливішим аспектом діяльності аграрних утворень;

– державна підтримка інформаційної безпеки – потреба в інформаційній безпеці реалізована національними урядами та міжурядовими організаціями, такими як ОЕСР, НАТО, ООН та багатьма іншими. Проте захист вітчизняного бізнесу державою, особливо з позиції інформаційної безпеки, є першочерговим завданням, яке потребує нагального вирішення [10];

– технологічний прогрес. Вплив новітніх ІКТ на бізнес-структури та суспільство загалом є значним та в деяких аспектах вирішальним. Проте ця тенденція зростає разом із ризиком інформаційної безпеки та кількістю інструментів і методів, спрямованих на порушення інформаційної безпеки;

– ризик стихійного лиха або аварії становить постійну загрозу через їхню непередбачуваність та масштабні наслідки. Катастрофи можуть призвести до фізичного порушення технічного обладнання;

– неспроможність надання сторонніх послуг – надання послуг та якість послуг, узгоджені договорами, повинні забезпечуватися, застосовуватися та дотримуватися третьою стороною. Найкращим способом контролю забезпечення інформаційної безпеки є регулярні звіти, ревізії, інспекції та система багаторівневих засобів управління на всіх рівнях управління [1].

Технологічний прогрес у цій сфері розглядається як найбільш значущий зовнішній фактор. Технологічний прогрес галузі інформаційно-комунікаційних технологій сприяє позитивним змінам структури агропродовольчої сфери. Водночас є безліч ризиків, які сприяють виникненню інцидентів інформаційної небезпеки. Найбільш значущим внутрішнім фактором, який впливає на рівень інформаційної безпеки, є поведінка працівників. Третім за значенням фактором є помилка надання послуг сторонніх служб [1].

На основі узагальнення сформовано карту впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на виникнення загроз інформаційній безпеці аграрних підприємств (рис. 1).

Зазначене дало змогу визначити неосвіченість працівників, поведінку працівників, відсутність відділу ІКТ або відділу інформаційної безпеки та недостатній рівень програмного обладнання основними внутрішнім факторами, які спричиняють порушення інформаційної безпеки суб'єктів аграрного бізнесу. Натомість до зовнішніх факторів впливу на цілісність інформаційних активів агарного товариства слід віднести: відсутність внутрішніх інструкцій та стандартів, відсутність фінансування ресурсів інформаційних систем та систем захисту інформації, технологічний прогрес та помилку надання послуг сторонніми службами.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу охарактеризувати сучасні загрози системі управління інформаційною безпекою аграрних підприємств та визначити ключові зовнішні та внутрішні фактори впливу на їхнє формування та виникнення. Зазначене дало змогу сформувати карту ризиків інформаційній безпеці суб'єктів агропродоволчьої сфери, що в подальшому сприятиме розробленню моделі оцінки цих ризиків та формуванню напрямів зниження рівня їхньої інформаційної небезпеки.

Список використаних джерел:

1. Bolek V., Látečková A, Romanová A., Korcek F. Factors affecting information security focused on SME and agricultural enterprises. *Agris On-line Papers in Economics and Informatics.* 2016. № 8(4). 37–50 pp.

2. ISO/IEC 27000:2014. Information technology – Security techniques – Information security management systems – Overview and vocabulary. URL: https://www.iso.org/standard/63411.html (accessed 05.12.2019).

3. Látečková A., Bolek V. and Szabo Ľ. Information systems in agricultural enterprises: an empirical study in Slovak Republic. *Agris on-line papers in economics and informatics*. 2018. Vol. 10, № 2, pp. 49–60.

4. Makatúra I. Čo je to bezpečnostný počítačový incident? *ITNews*. 2014. URL: http://www.itnews.sk/2014-11-24/c166583-co-je-to-bezpecnostny-pocitacovy-incident (accessed 21.12.2019).

5. Ананьев М.А., Ухтинская Ю.В. Применение информационных технологий в АПК. 2012. URL: http://sisupr.mrsu.ru/2012-4/PDF/Ananev_ Ukhtinskaya.pdf (дата обращения: 15.12.2019).
6. Глотина И.М., Козлов А.Н. Обеспечение защиты коммерческой тайны как составляющая экономической безопасности. URL: http://iii03.pfo-perm.ru/Data/glotina/glotina.htm (дата обращения: 17.12.2019).
7. Исламова З.Р., Гарифуллина Э.Ф. Проблемы информационного обеспечения управления предприятиями АПК. *Никоновские чтения*. 2008. № 13. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-informatsionnogo-obespecheniya-upravleniya-predpriyatiyami-apk (дата обращения: 28.12.2019).
8. Качан О.І., Сазонець О.М. Інформаційна безпека підприємства в умовах глобалізації. URL: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/234. pdf (дата звернення: 05.12.2019).
9. Міщук Є.В., Телега Г.С. Прийняття управлінських рішень із забезпечення фінансової безпеки підприємства з урахуванням інформаційних загроз. *Агросвіт.* 2014. № 23. С. 56–60.
10. Муратова Е.А. Применение информационных технологий в АПК. Московский экономический журнал. 2019. № 9. URL: https://cyberleninka.ru/ article/n/primenenie-informatsionnyh-tehnologii-v-apk (дата обращения: 18.12.2019).

References:

1. Bolek V., Látečková A, Romanová A., Korcek F. (2016) Factors affecting information security focused on SME and agricultural enterprises. *Agris On-line Papers in Economics and Informatics,* no 8(4), pp. 37–50. (in English)
2. ISO/IEC 27000:2014 (2015) Information technology – Security techniques – Information security management systems – Overview and vocabulary. Retrieved from: https://www.iso.org/standard/63411.html (accessed 05.12.2019). (in English)
3. Látečková A., Bolek V., Szabo Ľ. (2018) Information systems in agricultural enterprises: an empirical study in Slovak Republic. *Agris on-line papers in economics and informatics*. 2018, Vol. 10, no 2, 49–60 pp. (in English)
4. Makatúra I. (2014) Čo je to bezpečnostný počítačový incident? [What is a computer security incident?]. *ITNews*. Retrieved from: http://www.itnews.sk/2014-11-24/c166583-co-je-to-bezpecnostny-pocitacovy-incident (accessed 21.12.2019). (in English)
5. Anan'yev M.A., Ukhtinskaya Yu.V. (2012) Primeneniye informatsionnykh tekhnologiy v APK [Application of information technology in the agricultural sector]. Retrieved from: http://sisupr.mrsu.ru/2012-4/PDF/Ananev_Ukhtinskaya.pdf (accessed 15.12.2019). (in Russian)
6. Glotina I.M., Kozlov A.N. (2014) Obespecheniye zashchity kommercheskoy tayny kak sostavlyayushchaya ekonomicheskoy bezopasnosti [Ensuring the protection of trade secrets as a component of economic security]. Retrieved from: http://iii03.pfo-perm.ru/Data/glotina/glotina.htm (accessed 17.12.2019). (in Russian)
7. Islamova Z.R., Garifullina E.F. (2008) Problemy informatsionnogo obespecheniya upravleniya predpriyatiyami APK [Problems of information support for the management of agricultural enterprises]. *Nikon readings*, no 13. Retrieved from: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-informatsionnogo-obespecheniya-upravleniya-predpriyatiyami-apk (accessed: 28.12.2019). (in Russian)
8. Kachan O.I., Sazonets′ O.M. (2017) Informatsiyna bezpeka pidpryyemstva v umovakh hlobalizatsiyi [Information security of the enterprise in the conditions of globalization]. Retrieved from: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/234.pdf (accessed 05.12.2019). (in Ukrainian)
9. Mishchuk Ye.V., Teleha H.S. (2014) Pryynyattya upravlins′kykh rishen′ iz zabezpechennya finansovoyi bezpeky pidpryyemstva z urakhuvannyam informatsiynykh zahroz [Decision making on the financial security of the company taking into account information threats]. *Agro-world*, no 23, 56–60 pp. (in Ukrainian)
10. Muratova Ye.A. (2019) Primeneniye informatsionnykh tekhnologiĭ v APK [Application of information technology in the agricultural sector]. *Moscow Economic Journal*, no 9. Retrieved from: https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-informatsionnyh-tehnologii-v-apk (accessed: 18.12.2019). (in Russian)

УДК 005.8:658

Занора В.О.,
кандидат економічних наук, доцент, докторант,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Zanora Volodymyr,
Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Docent, Doctoral Candidate,
Associate Professor of Management and Economic Security Department,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ТА РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ, ОРГАНІЗАЦІЙ, УСТАНОВ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Занора В.О. Проектне управління потенціалом та розвитком промислових підприємств, організацій, установ: особливості та проблемні аспекти. Акцентовано увагу на важливості визначення проблемних аспектів управління проектами, що є загальними для проектів різних видів, з метою проактивного управління їхнім впливом на результати. Проведено узагальнення результатів наукових досліджень щодо формування переліку проблемних аспектів управління проектами. Визначено основні чинники впливу на успішність проекту. Наведено взаємозв'язок визначених чинників зі сферами знань управління проектами, що дало змогу визначити ті з них, які потребують підвищеної уваги. Сформовано причинно-наслідкові діаграми, що показують вплив чинників на успішність окремих сфер знань управління проектом, а саме: управління кадрами; управління ризиками; управління зацікавленими сторонами. Результати аналізу наукових праць дали змогу зробити висновок щодо необхідності забезпечення ґрунтовного проектного аналізу, а саме таких його видів, як технічний, комерційний, організаційний та соціальний.

Ключові слова: управління, потенціал, розвиток, проект, управління проектом, управління розвитком, підприємство.

Занора В.А. Проектное управление потенциалом и развитием промышленных предприятий, организаций, учреждений: особенности и проблемные аспекты. Акцентировано внимание на важности определения проблемных аспектов управления проектами, которые являются общими для проектов различных видов, с целью проактивного управления их влиянием на результаты. Проведено обобщение результатов научных исследований по формированию перечня проблемных аспектов управления проектами. Определены основные факторы влияния на успешность проекта. Приведена взаимосвязь определенных факторов со сферами знаний управления проектами, что позволило определить те из них, которые требуют повышенного внимания. Сформированы причинно-следственные диаграммы, которые показывают влияние факторов на успешность отдельных сфер знаний управления проектом, а именно: управление кадрами; управление рисками; управление заинтересованными сторонами. Результаты анализа научных работ позволили сделать вывод о необходимости обеспечения основательного проектного анализа, а именно таких его видов, как технический, коммерческий, организационный и социальный.

Ключевые слова: управление, потенциал, развитие, проект, управление проектом, управление развитием, предприятие.

Zanora Volodymyr. Project management of potential and development of industrial enterprises, organizations, institutions: features and problem aspects. The purpose of the article is to identify and investigate the features and problems of projects related to capacity management and enterprise development that determine their success. The interest of business owners, enterprises management of different ownership forms in effective economic activity causes the actualization of the application of management through projects. Project management is not a common practice among domestic enterprises. This is emphasizes the importance of identifying problems in project management due to the lack of sufficient statistical data and project manager experience. Emphasis is placed on the importance of identifying the project management problematic aspects that are common to projects of various types in order to proactively manage their impact on results. Conditions for successful implementation of the project include compliance with time constraints, budget and stipulated quality level. The implementation of the project is influenced by numerous factors, which necessitates their identification and research in order to achieve the project's intended result. The factors that influence the project success have been identified. Project management also contains a number of knowledge areas. Therefore, it is advisable to consider numerous factors that are relevant to a particular project management knowledge area in order to identify those that need attention during project

implementation. These factors related to specific project management knowledge areas are key to ensuring effective project implementation. Given that each project is unique, the factors impact on its output may differ. Periodic review of the main factors influencing the outcome of the project allows to make the necessary changes in the project management methodology, ensuring its compliance with current requirements. Project managers knowledge, as well as project management experience, is an important aspect of addressing the issues that arise from the impact of various factors on his success. Control and audit are necessary components in project management that allow them to gain experience in project implementation and prevent problems in future projects.

Key words: management, potential, development, project, project management, development management, enterprise.

Постановка проблеми. Світові тенденції ведення бізнесу, зокрема Індустрія 4.0 (англ. Industry 4.0), є каталізаторами управлінських змін в організаціях, що спрямовані на пошук оптимальної моделі управління. Зацікавленість власників бізнесу, керівництва підприємств різних форм власності в ефективній господарській діяльності зумовлює актуалізацію застосування управління нею через проекти. У контексті зазначеного важливим є з'ясування чинників, що впливають на успішність реалізації проекту, а саме тих із них, що є причинами провалу. Проектне управління (англ. Project Management) не є поширеною практикою серед вітчизняних підприємств, що підкреслює важливість опрацювання визначеної проблематики через відсутність достатнього обсягу статистичних даних, досвіду керівників щодо реалізації проектів. На тлі зазначеного, з огляду на зростання загального рівня конкуренції, особливої уваги заслуговують проекти, що пов'язані з управлінням потенціалом та розвитком підприємств. Отже доцільним є визначення низки проблемних аспектів управління проектами, завчасне врахування яких під час підготовки та реалізації проекту дасть змогу підвищити ймовірність його результативного завершення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику причин успіхів та невдач проектів досліджували С.Д. Бушуєв [1], У.Л. Гилка [2], О.Б. Данченко [3; 4], В.І. Дубровін [5], В.В. Калюжний [6], О. Абдельнасер (Abdelnaser Omran) [7] та інші науковці і фахівці у сфері управління проектами. С.Д. Бушуєв [1] сфокусував увагу на загальних аспектах, що визначають успішність чи провал проекту. У.Л. Гилка [2] навів характеристики інноваційних проектів, що були сформовані у три групи: вихідні; очікувані проблеми виконання проекту; ймовірність успішної ринкової реалізації проекту. О.Б. Данченко [3] визначила низку вузьких місць проектів шляхом опитування керівників проектів (англ. Project Manager). У праці [4] А.І. Боркун та О.Б. Данченко визначено чинники впливу на проекти виготовлення деталей на машинобудівних підприємствах, що мали переважно технічний та організаційний характер. В.І. Дубровін та В.М. Льовкін [5] пропонують прогнозувати ризик неуспішності проекту на стадії передпроектного планування. В.В. Калюжний [6] шляхом дослідження статистичних даних звернув увагу на проблемні аспекти проектного аналізу.

Мета та завдання статті. Метою статті є визначення та дослідження особливостей та проблем проектів, пов'язаних з управлінням потенціалом та розвитком підприємств, що визначають їхню успішність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з [6], де проведено аналіз статистичної інформації, наведеної у відкритих зарубіжних наукових працях, частка проектів, що зазнають провалу, становить орієнтовно від 40% до 46%. Відповідно частка успішних проектів – від 60% до 54%. Зауважимо відсутність подібних статистичних даних, що характеризують вітчизняну сферу управління проектами. Як зазначено у [2], «вітчизняні дослідники оперують або вузько вибірковими даними, або ситуативними прикладами, які не дозволяють узагальнити результати аналізу». Відсутність статистичних даних, можливості отримання необхідних даних визначає малу кількість наукових праць щодо визначення та оцінювання проблемних аспектів в управлінні проектами у вітчизняному бізнес-середовищі.

Серед причин, що приводять до успіху або невдач проекту, С.Д. Бушуєв виокремлює [1]: схему фінансування та розподілу ризиків проекту; терміни виконання проекту (несвоєчасне виконання/завершення проекту); якість продукту (неналежна якість продукту проекту); зацікавлені сторони (англ. Stakeholders) (незадоволення зацікавлених сторін проекту); бюджет проекту (перевищення бюджету проекту) тощо. Зауважимо, що вищенаведені причини успіху чи невдачі проекту є узагальненими, складними, тобто є результатом впливу низки інших, простих чинників, а тому потребують уточнення та деталізації.

Найбільш важливими чинниками успішності проекту за Б. Твісс [8], про що йдеться у [2], є: наявність джерела творчих ідей; схильність організації до нововведень; досконала система відбору та оцінювання проектів; ефективне управління проектами та контроль; орієнтація на ринок.

Аналіз, що був виконаний службою економічних досліджень Національної каси державних ринків Франції, виявив такі причини невдач проектів, як [2]: поверхневий аналіз ринку (недооцінка затримок у поширенні товару на ринку; переоцінка розмірів потенційного ринку); виробничі проблеми (складнощі переходу від дослідного зразка до серійних партій, недосягнення заданих параметрів); недостатність фінансових ресурсів; проблеми комерціалізації.

Окремі чинники, як, наприклад, професійне управління проектами, можуть мати різне вираження, що характеризуватиметься певним рівнем позитивності впливу чи негативності. У цьому разі чинник є складним, тобто є сукупністю певних простих чинників, що визначають вид його впливу на успішність чи невдачу проекту.

Досліджуючи чинники провалів проектів, автор [6] доходить висновку щодо необхідності приділення підвищеної уваги початковій фазі проекту, «оскільки ця фаза визначає його успішність». Важливим аспектом успішної реалізації проекту є, на думку В.В. Калюж-

Таблиця 1

Чинники впливу на успішність проекту

№	Чинники впливу	Рейтинг	Сфера знань	Сумарний бал
3	висока частота виникнення проблем у проекті	62	Управління ризиками	269
6	висока концентрація одночасних проблем у проекті	58		
7	неефективне управління ризиками	55		
8	кризові ситуації в проекті, що виникають спонтанно	51		
10	зміни в оточенні проекту	43		
1	постійний стрес	67	Управління ресурсами (управління командою)	179
5	конфлікти в команді проекту	59		
14	відсутність злагодженості в команді	27		
15	недостатня забезпеченість ресурсами (трудовими ресурсами)	26		
2	конфлікти між цілями проекту та інтересами підрозділів	63	Управління зацікавленими сторонами	158
4	конфлікти між зацікавленими сторонами проекту	61		
13	недостатня підтримка зі сторони вищого керівництва	34		
9	відсутність управління змінами	49	Управління інтеграцією проекту	110
12	зміни в стратегії проекту	40		
17	нереалістичні очікування від проекту	21		
11	зміна змісту проекту	41	Управління змістом проекту	41
16	відсутність плану управління комунікаціями	23	Управління комунікаціями	38
18	слабкі інформаційні зв'язки в проекті	15		
19	недостатня забезпеченість фінансами	26	Управління вартістю	26

Джерело: сформовано на основі [3; 10]

ного [6], проектний аналіз. Зіставивши види проектного аналізу, а саме технічний, фінансовий, комерційний, екологічний, організаційний, соціальний та економічний, із причинами провалів проектів, було визначено, що серед основних причин мають місце недостатній технічний, комерційний та організаційний види аналізу.

Віддаючи належне ґрунтовному аналізу причин провалів проектів та їхньому зіставленню з видами проектного аналізу, проведеному автором [6], вважаємо за необхідне звернути увагу на відсутність проблем проектів, пов'язаних із соціальним видом аналізу. Зазначене може свідчити про те, що:

1) проблем, що були пов'язані із соціальним аналізом проекту, не було;

2) соціальний аналіз не був проведений чи був проведений частково;

3) керівництво не пов'язувало наявні проблеми в проекті із соціальним аналізом.

Погоджуючись із висновками В.В. Калюжного щодо необхідності ґрунтовного опрацювання проблематики проведення проектного аналізу, а також розвинення й удосконалення його методології, звертаємо увагу на те, що соціальний аналіз є тим видом, який теж потребує уваги науковців та фахівців у контексті визначення та запобігання причинам провалу проекту. Методологія управління проектами має враховувати соціальні зміни, що відбуваються в суспільстві. Вітчизняні науковці, зокрема В.А. Рач, О.М. Медведєва та О.В. Россошанська [9], наголошують на відсутності підходів в управління проектами розвитку, які враховують зміни, що відбуваються, наприклад, у сфері освіти, соціально-політичній практиці та інших. Науковці зазначають, що ці сфери впливають на зміни підходів в управлінні проектами, принципово нову роль, місце і сутність діяльності фахівців у галузі управління проектами.

Автори [2] наводять 15 характеристик проекту, оцінюючи їх із метою формування профілю проекту. За результатами аналізу та оцінювання вони пропонують визначати перспективи успішної комерційної реалізації результатів проекту. На нашу думку, доречніше оцінювати характеристики проекту в межах проектного аналізу, формуючи їх у групи за його видами.

Чинники впливу на успішність проекту за О.Б. Данченко [3, с. 19] наведені нижче та згруповані автором, поставивши їм у відповідність певну сферу знань управління проектом [10] (табл. 1).

За результатами проведеного аналізу проранжуємо сфери знань управління проектами за частотою згадуванню та сумарною кількістю балів: 1) управління ризиками (англ. Project Risk Management); 2) управління кадрами (англ. Project Resource Management (Team Management)); 3) управління зацікавленими сторонами (англ. Project Stakeholder Management); 4) управління інтеграцією проекту (англ. Project Integration Management); 5) управління комунікаціями (англ. Project Communications Management); 6) управління змістом (англ. Project Scope Management) і управління вартістю (англ. Project Cost Management). Зауважимо, що не згадуються такі сфери знань, як управління термінами (англ. Project Schedule Management) та управління якістю (англ. Project Quality Management). Це пов'язано із тим, що вищенаведені чинники впливають як на управління якістю, так і на управління термінами, однак відносяться вони до інших сфер знань управління проектом. Доцільним також буде визначення відповідності

проблемних аспектів проектів групам процесів та етапам їхнього життєвого циклу, як пропонує В.В. Калюжний [6].

Сформуємо причинно-наслідкові діаграми, що показують вплив чинників на успішність окремих сфер знань управління проектом, а саме: управління ресурсами (управління командою); управління ризиками; управління зацікавленими сторонами.

Доречним є аналіз фахівців, які брали участь в опитуванні, що наведено у [3]. Зазначимо, що опитування проводилося серед представників організацій вітчизняного бізнесу. Серед опитаних респондентів 15% займали керівні посади, 35% – представники середнього рівня управління, 50% – співробітники-функціонали. Серед них 25% керували проектами, а 75% були членами команди проекту. 37% мали міжнародний сертифікат в управлінні проектами [3]. Даних щодо наявності у респондентів вищої освіти в управлінні проектами не наводиться. Отже, можемо зробити висновок, що серед фахівців, які керували проектами або були членами команди проекту, 37% мали достатній рівень знань для отримання міжнародного сертифікату. Наявність знань в управління проектами свідчить про наявність вищої освіти у сфері управління проектами, проходження професійного навчання або самоосвіту.

Основна причина невдач зводиться до відсутності системності у процесі управління проектами, а саме: відсутності цільових настанов, невизначеності точної кількості ресурсів та витрат, невизначеності термінів, неврахування впливу чинників зовнішнього середовища (що є неприпустимою помилкою в умовах ринкових відносин). Як наслідок, неможливість складення точних планів та встановлення всіх необхідних завдань і показників, слабкий контроль або повна його відсутність. Головною метою власників підприємств є отримання прибутку [11]. Однак відсутність розуміння ключових аспектів управління власниками підприємств та керівниками на різних рівнях створює перепони щодо отримання прибутку не лише сьогодні, а й в подальшому.

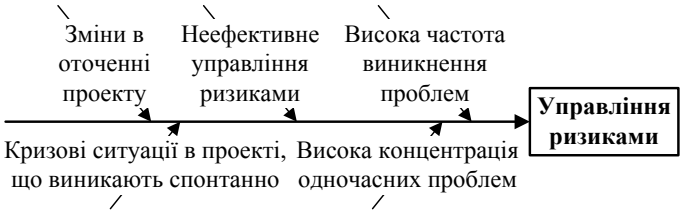


Рис. 1. Причинно-наслідкова діаграма аналізу проблемних аспектів управління ризиками

Джерело: сформовано на основі [3; 10]

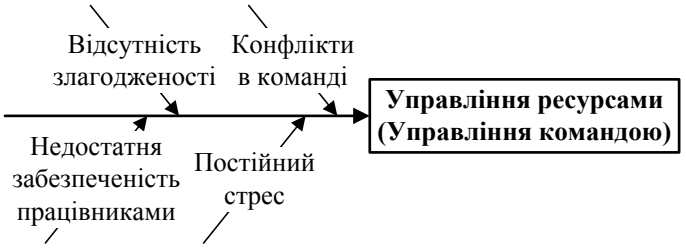


Рис. 2. Причинно-наслідкова діаграма аналізу проблемних аспектів управління кадрами

Джерело: сформовано на основі [3; 10]

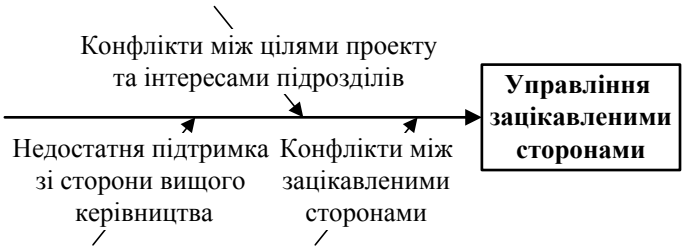


Рис. 3. Причинно-наслідкова діаграма аналізу проблемних аспектів управління зацікавленими сторонами

Джерело: сформовано на основі [3; 10]

У роботі [1] зазначено, що задля виявлення успіхів та невдач проводять контроль та аудит. Результати контролю та аудиту спрямовані не тільки на минуле, а й на майбутнє. Вони дають змогу вчитися на власних помилках, навчатися бачити слабкі місця проекту, виявляти їх і обдумувати заходи для того, щоб ці слабкі місця не стали основою для провалу проектів, які будуть у майбутньому. Причини успіхів та невдач проектів різноманітні і можуть проявлятися в будь-якій сфері управління проектами [1].

Отже, можемо говорити про поточний контроль за реалізацією проекту, однак про ретроспективний, поточний та перспективний аудит. Ретроспективний аудит передбачає визначення тих помилок, що були допущені в процесі реалізації проекту, з метою отримання досвіду управління проектами та запобігання їм у поточних і майбутніх проектах. Поточний аудит може мати місце у разі, коли є підозра, що контроль за процесами управління проектами є недостатньо ефективним, тож мають місце приховані проблеми, що можуть стати критичними для проекту. Перспективний аудит передбачає визначення слабких місць за наявними та/чи прогнозованими даними щодо майбутнього проекту.

Висновки та перспективи подальших розвідок. За результатами дослідження визначено основні чинники, що впливають на успішність чи провал проекту. Аналіз чинників, які впливають на результативність проекту, дав змогу з'ясувати сфери знань управління проектами, які потребують підвищеної уваги. Серед них – управління ризиками, кадрами та зацікавленими сторонами. Наведено причинно-наслідкові діаграми аналізу проблемних аспектів управління ризиками, кадрами та зацікавленими сторонами.

Водночас доведена необхідність проведення якіснішого проектного аналізу, а саме таких його видів, як технічний, комерційний, організаційний та соціальний.

У подальшому, визначивши слабкі місця, що можуть мати місце в проектному управлінні, доцільно сфокусувати увагу на формуванні рекомендацій, які допоможуть в ідеалі нейтралізувати проблемні аспекти управління проектами або як мінімум знизити їхній негативний вплив на результативність проекту.

Список використаних джерел:

1. Бушуєв С.Д., Ярошенко Р.Ф. Методологія управління проектами на моделях класу «рушійні сили – опір». *Управління розвитком складних систем.* 2010. № 2. С. 11–14.
2. Гилка У.Л., Яковенко О.І. Оцінка факторів, що визначають успіхи і невдачі інноваційних проектів. *Науковий вісник «Полісся».* 2018. № 2(14), ч. 1. С. 216–221.
3. Данченко О.Б., Занора В.О. Проектний менеджмент: управління ризиками та змінами в процесах прийняття управлінських рішень : монографія. Черкаси, 2019. 278 с.
4. Данченко О.Б., Боркун А.І., Занора В.О. Аналіз браку виготовлення деталей на підприємстві. *Управління розвитком складних систем*. 2011. Вип. 5. С. 132–136.
5. Дубровін В.І., Льовкін В.М. Метод прогнозування ризику неуспішності проекту на стадії перед проектного планування. *Праці Одеського політехнічного університету.* 2011. Вип. 1(35). С. 106–111.
6. Калюжний В.В. Причини провалів інноваційних проектів: визначення та діагностування проблеми. *Управління проектами та розвиток виробництва.* 2007. № 1(21). С. 130–138.
7. Abdelnaser O., Akram Subhe H.S. Problems facing project managers in the Palestinians construction projects. *Annals of the Faculty of Engineering Hunedoara – International Journal of Engineering.* 2016. Vol. 14. Issue 4. P. 39–46.
8. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. Москва : Экономика, 1989. 271 с.
9. Рач В.А., Медведєва О.М., Россошанська О.В. Моделювання компетентнісного управління розвитком суб'єктів господарювання з використанням категорії «проектний потенціал». *Управління проектами та розвиток виробництва.* 2008. № 1(25). С. 156–163.
10. A guide to the project management body of knowledge (PMBOK guide) : Sixth edition. Newtown Square : Project Management Institute, 2017. 756 p.
11. Багашова Н.В. Управління проектами в бізнесі. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Випуск 6. С. 263–266.

References:

1. Bushujev S.D., Jaroshenko R.F. (2010). Metodologhija upravlinnja proektamy na modeljakh klasu «rushijni syly – opir» [Project management methodology for «motive forces – supports» models]. *Upravlinnja rozvytkom skladnykh system,* № 2, pp. 11–14.
2. Ghylka U.L., Jakovenko O.I. (2018). Ocinka faktoriv, shho vyznachajutj uspikhy i nevdachi innovacijnykh proektiv [Evaluation of factors that determine the successes and failures of innovative projects]. *Naukovyj visnyk «Polissja»,* № 2(14), p. 1, pp. 216–221.
3. Danchenko, O.B., Zanora, V.O. (2019). *Proektnyi menedzhment: upravlinnia ryzykamy ta zminamy v protsesakh pryiniattia upravlinskykh rishen* [Project Management: Risk and Change Management in Decision Making Processes]. Cherkasy: Chabanenko. (in Ukrainian)
4. Danchenko O.B., Borkun A.I., Zanora V.O. (2011). Analiz braku vyghotovlennja detalej na pidpryjemstvi [Defect analysis of details manufacturing at the enterprise]. *Upravlinnja rozvytkom skladnykh system,* vol. 5, pp. 132–136.
5. Dubrovin V.I., Liovkin V.M. (2011). Metod proghnozuvannja ryzyku neuspishnosti proektu na stadiji pered proektnogho planuvannja [Method of project failure risk prognostication in the preproject planning process]. *Praci Odesjkogho politekhnichnogho universytetu,* vol. 1(35), pp. 106–111.
6. Kaljuzhnyj V.V. (2007). Prychyny provaliv innovacijnykh proektiv: vyznachennja ta diaghnostuvannja problemy [Innovative projects failure reasons: identification and diagnosis of the problem]. *Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnyctva,* № 1(21), pp. 130–138.
7. Abdelnaser O., Akram Subhe H.S. (2016). Problems facing project managers in the Palestinians construction projects. *Annals of the Faculty of Engineering Hunedoara – International Journal of Engineering,* vol. 14, issue 4, pp. 39–46.
8. Tvyss, B. (1989). *Upravlenye nauchno-tekhnycheskymy novovvedenyiamy* [Management of scientific and technical innovations]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
9. Rach V.A., Medvedieva O.M., Rossoshanska O.V. (2008). Modeliuvannia kompetentnisnoho upravlinnia rozvytkom subiektiv hospodariuvannia z vykorystanniam katehorii «proektnyi potentsial» [Modeling the competency management of the entities development using the category «project potential»]. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva,* № 1(25), pp. 156–163.
10. Project Management Institute (2017). A guide to the project management body of knowledge (PMBOK guide) : Sixth edition. Newtown Square : PMI.
11. Bahashova N.V. (2015). Upravlinnia proektamy v biznesi [Project management in business]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky,* vol. 6, pp. 263–266.

УДК 658.14/17:338.24

Зубков С.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Zubkov Serhii,
PhD in Economics, Associate professor,
Professor of the Department of Economics and Management,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ХАРЧУВАННЯ

Зубков С.О. Методологічні підходи до дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування. Специфіка процесів управління підприємствами сфери харчування зумовлює необхідність формування особливого методологічного підґрунтя досліджень, об'єктом яких є міжгалузеві наукові дослідження, а предметом – методологія вирішення міжгалузевих наукових проблем. Більшість сучасних публікацій із питань методології дослідження процесів управління підприємствами обмежена логікою функціонування та розвитку замкнених соціально-економічних систем, які не можуть бути безпосередньо імплементованими до багатогалузевих інтегральних природно-соціально-економічних моделей, до яких належить сфера харчування. Метою дослідження є систематизація методологічних підходів до дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування в частині загальнометодологічних підходів, до яких віднесено: концептуальний, діалектичний, системний, комплексний, суб'єктний, інституційний підходи.

Ключові слова: методологія, загальнометодологічні підходи, управління, сфера харчування, підприємство.

Зубков С.А. Методологические подходы к исследованию процессов управления предприятиями сферы питания. Специфика процессов управления предприятиями сферы питания предопределяет необходимость формирования особой методологической основы исследований, объектом которых являются межотраслевые научные исследования, а предметом – методология решения межотраслевых научных проблем. Большинство современных публикаций по вопросам методологии исследования процессов управления предприятиями ограничено логикой функционирования и развития замкнутых социально-экономических систем, которые не могут быть непосредственно реализованы в многоотраслевых интегральных природно-социально-экономических моделей, к которым относится сфера питания. Целью исследования является систематизация методологических подходов к исследованию процессов управления предприятиями сферы питания в части общеметодологических подходов, к которым отнесены: концептуальный, диалектический, системный, комплексный, субъектный, институциональный подходы.

Ключевые слова: методология, общеметодологические подходы, управление, сфера питания, предприятие.

Zubkov Serhii. Methodological approaches to the study of food sphere enterprises' management processes. The specificity of food industry enterprises' management processes necessitates the formation of special methodological basis for research, the object of which is cross-sectoral scientific research, and the subject is the methodology of inter-branch scientific problems solving. Most of the modern publications on the enterprise management research methodology are limited by the logic of functioning and development of closed social and economic systems, which cannot be directly implemented to the multi-sectoral integrated natural and social and economic models which include food sphere. The «food sphere» covers all structures which activities are aimed at achieving the main goal of the population's food demand meeting. Food sphere structure according to the functional management consists of four sectors: industries which produce food raw material (agriculture and forestry, fisheries and hunting); industries which process food raw material into food products (food industry); industries which sell food products (wholesale and retail, food markets, corporate trade); industries which organize food products consumption (restaurants, social catering). Methodological approaches to the study of food industry enterprises' management processes are systematized by decomposition of modern methodological approaches to scientific researches, such as general scientific, interdisciplinary and specific. The methodological basis for the classification features selection is the necessity to fulfill the requirement of applied complex solution and theoretical scientific problems in the study of complex social and economic processes in the food enterprises' integrated management system. The study purpose is systematization the methodological approaches to the study of food businesses management processes in terms of general methodological approaches, which include: conceptual, dialectical, systemic, complex, subjective, institutional approaches. The systematic set of theoretical

general methodological approaches allows to reveal the specifics of the study of the food sphere phenomenon as an integrated natural-socio-economic system, and their combined use provides scientific validity of solving the problems of studying the food sphere enterprises' management processes.

Key words: methodology, general methodological approaches, management, food sphere, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Специфіка процесів управління підприємствами сфери харчування, до яких належать підприємства агропромислового сектору, харчової промисловості, торгівлі та ресторанного господарства, що послуговуються інтегральними моделями природно-соціально-економічних систем, зумовлюють необхідність формування особливого методологічного підґрунтя досліджень, об'єктом яких є міжгалузеві наукові дослідження, а предметом – методологія вирішення міжгалузевих наукових проблем.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Методологічна наукова проблема даного дослідження полягає у тому, що більшість сучасних публікацій із питань методології дослідження процесів управління підприємствами обмежена логікою функціонування та розвитку замкнених соціально-економічних систем [1–7], які не можуть бути безпосередньо імплементованими до багатогалузевих інтегральних природно-соціально-економічних моделей, до яких належить сфера харчування.

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є висвітлення результатів систематизації методологічних підходів до дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування в частині загальнометодологічних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У справі визначення ракурсу дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування з усієї сукупності дослідницьких засобів сучасної методології економічних наукових досліджень центральне місце мають методологічні підходи. Це обґрунтоване тим, що від вибору методологічних підходів до дослідження багато в чому залежить спрямованість усіх дослідних робіт, що має істотний вплив на процес його проведення та результативність. Із множини сучасних способів здійснення пізнавальної діяльності найбільш важливими у дослідженнях процесів управління підприємствами сфери харчування є методи досліджень, оскільки вони являють сукупність необхідних теоретичних і практичних прийомів щодо вирішення поставлених завдань.

Групу загальнометодологічних підходів сформовано з позиції необхідності дослідження ступеня досягнення мети інтеграції за інтересами учасників та стейкхолдерів (умови, форми, засоби інтегрованої взаємодії) та їхньої участі у процесах функціонування та управління підприємствами сфери харчування: концептуальний, діалектичний, системний, комплексний, суб'єктний, інституційний підходи.

Відповідно до засад *концептуального підходу*, створено необхідне методологічне підґрунтя проведення досліджень процесів управління підприємствами сфери харчування згідно з гіпотезою, що базовою характеристикою партнерства у сфері харчування є інтегрованість її учасників, кожен з яких має власну соціально-економічну та організаційно-правову форму та переслідує свої економічні інтереси.

Адекватність та реалістичність дослідження процесів управління інтегрованою системою управління підприємствами сфери харчування забезпечуються за умови дотримання вимог цілісного розгляду всієї сукупності її компонентів, таких як персонал, технології, окремі суб'єкти господарювання, стейкхолдери, з урахуванням їх взаємодії та неадитивності внеску до характеристики цілого. Тож засоби та інструменти управлінського впливу з боку інтегрованої системи управління мають забезпечити ефективність їхньої взаємодії, розвиток партнерства та баланс інтересів. З урахуванням цього пропонується здійснювати вирішення прикладних та теоретичних наукових проблем, що пов'язані з дослідженням складних процесів в інтегрованій системі управління підприємствами сфери харчування як природно-соціально-економічних утворень із виділенням двох детермінант: суб'єктивної та об'єктно-структурної.

Цариною досліджень за суб'єктивним складником є процеси управління, що характеризують ефективність роботи управлінського персоналу та управлінського впливу на загальну результативність діяльності суб'єктів господарювання сфери харчування. Цариною досліджень за об'єктно-структурним складником є процеси управління як об'єктивна характеристика адаптивності й ефективності діяльності суб'єктів господарювання сфери харчування під впливом синергетичного ефекту від різноманітних організаційно-економічних форм інтеграції.

Досліджувані підприємства сфери харчування – це динамічні, внутрішньо взаємопов'язані об'єкти, які взаємодіють із зовнішнім середовищем, тому одним із необхідних підходів до їх дослідження є *діалектичний*, де основним принципом є принцип загальних зв'язків явищ. Це означає, що в процесі проведення досліджень підприємств сфери харчування необхідно розглянути всі боки і зв'язки об'єктів досліджень, ураховуючи, що розвиток як загальний процес проходить через щаблі, що періодично повторюються, але кожного разу на більш високому рівні. Рух за спіраллю забезпечує постійне накопичення знань і досвіду, а на цій основі – досягнення з плином часу нових рівнів розвитку. Положення діалектичного підходу до постійності змін, що відбуваються, необхідності заміни застарілого новим є актуальними настановами під час обґрунтування стратегії розвитку підприємств сфери харчування. Вибір і використання законів, принципів, методів діалектичного підходу (перехід кількості в якість, заперечення, просування від абстрактного до конкретного, єдності аналізу і синтезу, логічного й історичного, виявлення в об'єкті різноякісних зв'язків та їх взаємодії) до даного дослідження у поєднанні з методологічним інструментарієм інших підходів в сучасний період є, по суті, його практичною формулою.

Діалектичний підхід зумовлює необхідність використання системного і комплексного підходів, які мають діалектичну єдність, якщо об'єкт не досліджується як система, то не забезпечується повнота дослі-

дження комплексу його перетворень – формування, функціонування, розвиток та ін. з причин браку розуміння сукупності його підсистем.

Поєднання діалектичного підходу із системним і комплексним підходами являє собою узагальнюючу, цілісну діалектично-логічну форму мислення, що виконує методологічну функцію в теоретичних та прикладних наукових дослідженнях процесів, що відбуваються у сфері харчування. Специфіка системного підходу визначається тим, що він орієнтує дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування на розкриття її цілісності, на виявлення різноманітних типів зв'язків і зведення їх до єдиної теоретичної картини [8–10]. Системний підхід дає змогу вивчити сферу харчування на конкретному рівні аналізу, комплексний підхід дає змогу вивчити життєві цикли її функціонування. Інтегрованість як характеристика стану системи за ознакою пов'язаності її елементів є іманентною властивістю всіх систем, тому визначальною методологічною підставою дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування є системний підхід.

Головною передумовою реалізації засад системного підходу є необхідність розгляду сфери харчування як природно-соціально-економічної системи не ізольовано, а з урахуванням зв'язків із навколишнім середовищем, визначення сутності кожного зв'язку та окремого елемента, проведення асоціацій між загальними та індивідуальними цілями, що відповідає ідеології стратегічного управління розвитком підприємств сфери харчування.

Методика застосування системного підходу до дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування передбачає: виявлення залежності кожного елемента від його місця та функцій у системі з урахуванням того, що властивості цілого не зводяться до суми властивостей його елементів; аналіз того, наскільки поведінка системи зумовлюється як особливостями її окремих елементів, так і властивостями її структури; дослідження механізму взаємодії системи та середовища; вивчення характеру ієрархічності, що властивий системі харчування; забезпечення всебічного багатоаспектного опису системи харчування; розгляд системи харчування як динамічної цілісності, що розвивається.

Згідно з методологічними принципами, в основі яких лежить розгляд об'єктів як систем: структурності, цілісності, ієрархічності, наступності, множинності, системний підхід забезпечує об’єктивність вивчення всіх аспектів управлінського процесу підприємств сфери харчування як сукупності функцій, кожна з яких може вплинути на систему управління у цілому. За принципом структурності аналізуються елементи системи управління сферою харчування та їх взаємозв'язок у межах певної організаційної структури. Процес функціонування системи досліджується з позиції властивостей її окремих елементів. Принцип цілісності дає змогу розглядати елементи системи сфери харчування як єдине ціле і водночас як підсистему для вищих рівнів. За принципом ієрархічності проводиться дослідження на основі підпорядкування елементів нижчого рівня елементам вищого рівня. За принципом наступності забезпечується урахування взаємозв'язку зовнішніх і внутрішніх чинників на різних етапах функціонування сфери харчування. Принцип множинності передбачає необхідність використовувати широкий спектр кібернетичних, економічних і математичних моделей для опису окремих елементів і системи управління підприємствами сфери харчування у цілому.

Системний підхід дає можливість розглядати сферу харчування як єдину систему та полегшити процес досягнення її цілей за допомогою чіткого розуміння роботи підсистем й інтеграції їх в єдине ціле. Системний підхід виконує інтегративні функції, особливо там, де не діють такі засоби наукового пошуку, як спостереження, і дає змогу знайти зв’язок об’єктів та процесів, які вважаються не пов’язаними один з одним. Системний підхід сприяє формуванню точного уявлення про процеси управління сферою харчування, що дає змогу застосовувати спеціальні методи. На засадах системного підходу побудована одна з провідних методик, яка є стрижнем дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування – системного аналізу. Системний аналіз відіграє роль каркасу, який об’єднує всі необхідні методи, знання і дії під час дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування. Застосування системного підходу має реалізуватися одночасно в різних модифікаціях, оскільки їх окреме використання не дає можливості охопити весь об’єкт аналізу як систему та піддати вивченню усі його аспекти. Такими модифікаціями є: системно-елементний, системно-структурний, системно-функціональний, системно-цільовий, системно-ресурсний, системно-інтеграційний підходи тощо.

Особливість застосування системного аналізу щодо дослідження сфери харчування як природно-соціально-економічної системи полягає у його орієнтації на розроблення методик, що дають змогу поступово формувати потрібні моделі аналізу, обґрунтовуючи їх адекватність на кожному етапі; на засадах системного аналізу здійснюється виявлення характеру зв’язків між підсистемами сфери харчування та визначення призначення кожної підсистеми, а також здійснюються вибір і розподіл за проблемами різного класу найбільш ефективних методів, використання яких дає змогу вирішити завдання даної наукової теми.

Застосування системного підходу дає можливість вирішити дослідницькі завдання з редукції феномена складності сфери харчування; визначення та виміру зв’язків; узагальнення й формування раціональних методів дослідження; розроблення алгоритму дослідження.

Багатогалузевий характер сфери харчування вимагає *комплексного* підходу до формулювання дослідних завдань та добору відповідних засобів їх виконання [4]. Методологія комплексного підходу розкриває цілісність управлінського процесу як розвиненість усіх його функцій, координованість взаємодії всіх його учасників, що дає змогу виділити такий елемент дослідження об'єктів сфери харчування, як господарчий комплекс. На засадах комплексного підходу є можливість дослідити, з одного боку, цілісність окремих підприємств сфери харчування як взаємозалежну взаємодію всіх їхніх складників (ресурсного, продуктово-технологічного, дієво-практичного тощо), з іншого – цілісність конгломерату як аналіз діяльності та процесів усіх його компонентів різнорідних підприємств сфери харчування, а також ступінь координованості взаємодії всіх його учасників.

Комплексний підхід до дослідження підприємств сфери харчування дає можливість урахувати не тільки економічні, екологічні, технічні, організаційні, соціальні, психологічні аспекти інтеграції та їх взаємозв'язок, а й такі важливі специфічні аспекти,

як соціальний та демографічний. Це підвищує рівень якості вирішення поставлених завдань дослідження.

Необхідність комплексного дослідження обґрунтовується ще й тим, що засади комплексного підходу є парадигмою практики організації управління багатогалузевими інтегративними соціально-економічними господарчими утвореннями [11–14]. Відповідно до цього, й наукове забезпечення дослідження таких складних систем управління, як сфера харчування, має реалізовуватися засобами дослідження комплексу наук. При цьому спектр методів дослідження має забезпечити виконання широкого асортименту аналітичної роботи – від спостереження та констатації зв'язку між соціально-економічними процесами та отриманими від цього результатами через виявлення механізмів цього зв'язку до прогнозування розвитку підприємств сфери харчування та планування заходів щодо забезпечення найбільш оптимального режиму функціонування. Комплексний підхід забезпечує необхідну концентрацію та узгодження загальнотеоретичних та спеціальних наукових методів, обґрунтованих та зведених до єдиної системи, оскільки за кожним складником досліджень передбачено їх перебудову відповідно до акценту та мети поставлених завдань. Це дає змогу розглянути досліджуваний об'єкт у різних вимірах та проекціях, простежити об'єктивні та опосередковані зв'язки й вивчити стани відокремленої цілісності та інтегрованої комплексності одночасно.

На засадах комплексного підходу побудовано організацію процесу дослідження підприємств сфери харчування, що забезпечило всім структурним елементам дослідження (етапи, стадії підготовки та проведення робіт, регламент) логічний зв'язок та послідовність.

Для забезпечення об'єктивності досліджень процесів управління підприємствами сфери харчування необхідним є діалектичне застосування *суб'єктного та інституційного* загальнонаукових підходів. Багатоаспектність даного дослідження вимагає вивчення як соціально-економічних процесів, що відбуваються на всіх ієрархічних рівнях управління підприємствами сфери харчування через призму результатів людської діяльності – менеджмент підприємств, діяльність домогосподарств, так і виявлення запитів та потреб споживачів у сегменті харчування споживчого ринку через призму людської поведінки [15].

Зважаючи на безпосередню участь управлінського персоналу у процесах управління підприємствами сфери харчування та значення управлінського впливу на ефективність діяльності суб'єктів господарювання сфери харчування, суб'єктне дослідження є однією з необхідних комплексних змінних у сукупності параметрів дослідження результативності процесів управління підприємствами сфери харчування.

Застосування *інституційного підходу* як методологічної основи дослідження обґрунтоване необхідністю використання теоретичних засад формування стратегічного бачення напрямів розвитку сфери харчування на підґрунті нової інституціональної економічної теорії, яка є фундаментальною базою, що дає змогу адекватно проводити дослідження різних ринків, у т. ч. й продовольчих, а також ринку сфери індустрії харчування [16–18].

Ринки підприємств сфери харчування передбачають продажі, які є неможливими без участі людини, тому дослідження слід проводити з урахуванням людського чинника, що володіє різними когнітивними здібностями, моральними принципами та нормами поведінки і накладає відбиток на здатність прийняття рішень у взаєминах купівлі-продажу товарів і послуг.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Із метою розроблення теоретико-методологічного обґрунтування стратегії розвитку підприємств сфери харчування визначено методологічні підходи до дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування. Систематизована сукупність теоретичних загальнометодологічних підходів дає змогу розкрити специфіку дослідження феномену сфери харчування як інтегрованої природно-соціально-економічної системи, а їх комбіноване використання забезпечує наукову обґрунтованість вирішення завдань дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування на основі повномасштабного, всебічного та цілісного вивчення означених проблем.

Визначені концептуальні детермінанти дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування на основі концептуального підходу забезпечать єдність методологічних підходів та методів, адекватність та реалістичність проведення всього комплексу наукових пошуків.

Перспективою подальших розвідок у даному напрямі є визначення міждисциплінарних та специфічних методологічних підходів до дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування.

Список використаних джерел:

1. Ананьин О.И. Философия и методология экономической науки. *Философия социальных и гуманитарных наук* / под общ. ред. С.А. Лебедева. Москва, 2006. С. 353–436.

2. Братута О.Г. Засоби проведення наукового дослідження як елемент методологічного забезпечення української економічної науки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 8–16.

3. Чаплыгин В.Г. Логика и методология научных исследований: сравнительный анализ, школы, направления развития. *Интеллектуальный капитал в экономике знаний*. 2017. С. 289–303.

4. Кононюк А.Ю. Основы научных исследований. Киев : Освита Украины, 2012. Кн. 1. 508 с.

5. Меньшикова А.А. Методологический прогресс в экономике. *Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки*. 2017. С. 11–13.

6. Разіна О.В. Методологічні основи стратегічного управління підприємством. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2011. № 33(2). С. 232–236.

7. Шпортько Г.Ю., Вишневська М.К. Дослідження методів визначення синергетичного ефекту кластерних структур. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 716–721.

8. Аверьянов А.Н. Системное познание мира. Москва : Рипол Классик, 1985. 67 с.

9. Герасимова В.В. Системный подход как общеметодологический принцип исследования систем управления. *Актуальные проблемы социально-экономического развития России*. 2007. № 8. С. 39–50.

10. Корнев Г.Н. О применении системного подхода в экономических исследованиях. *Современные проблемы науки и образования*. 2007. №. 3. С. 21–89.

11. Болдирєва Л.М. Економічна інтеграція агропродовольчого сектору економіки: стан і перспективи розвитку. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2013. Вип. 12. С. 69–75.

12. Верхоглядова Н.І., Барінов Д. Ю. Підходи до визначення ефективності інтеграції будівельних підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 13(1). С. 78–83.

13. Настыч М.А. Современные методы исследования процессов экономической интеграции фирм. *Экономика и предпринимательство*. 2016. Т. 4. № 2. С. 558–567.

14. Курушина Е.В. Экономическая интеграция с позиций методологии научного познания (вопросы классификации). *Фундаментальные исследования*. 2013. № 8–5. С. 1146–1150.

15. Савицька Н.Л. Архітектоніка суб'єкта господарського розвитку: інституціональний підхід. *Ефективна економіка*. 2012. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_11_55 (дата звернення: 29.01.2020).

16. Азарян А.А. Основы институционального анализа сферы услуг. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 10. С. 8–14.

17. Дементьев В.В. Институциональная теория в Украине: направления исследований, особенности, перспективы. *Научные труды ДонНТУ*. 2006. № 103(1). С. 17–31.

18. Сухарев О.С. Методологические основы институционального анализа: старая, новая школы и мейнстрим. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2013. № 41. С. 7–24.

References:

1. Anan'in O.I. (2006) Filosofiya i metodologiya ekonomicheskoy nauki. [Philosophy and methodology of economic science]. *Filosofiya sotsial'nykh i gumanitarnykh nauk* [Philosophy of Social Sciences and Humanities], pp. 353–436.

2. Bratuta O.H. (2016) Zasoby provedennia naukovoho doslidzhennia yak element metodolohichnoho zabezpechennia ukrainskoi ekonomichnoi nauky [Means of scientific research as an element of methodological support of Ukrainian economic science], *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of economy], № 14, pp. 8–16.

3. Chaplygin V.G. (2017) Logika i metodologiya nauchnykh issledovaniy: sravnitel'nyy analiz, shkoly, napravleniya razvitiya [The logic and methodology of scientific research: a comparative analysis, schools, areas of development], *Intellektual'nyy kapital v ekonomike znaniy* [Intellectual capital in the knowledge economy], pp. 289–303.

4. Kononyuk A.Y. (2012) *Osnovy nauchnykh issledovaniy* [Basics of Scientific Research], Kyiv: Osvita Ukrainy, Book 1.

5. Men'shikova A.A. (2017) Metodologicheskiy progress v ekonomike. [Methodological progress in the economy], *Sovremennye problemy i perspektivnye napravleniya innovatsionnogo razvitiya nauki* [Modern problems and promising areas of innovative development of science], pp. 11–13.

6. Razina O.V. Metodolohichni osnovy stratehichnoho upravlinnia pidpryiemstvom [Methodological foundations of strategic management of enterprise], *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu* [Science messeger of Uzhgorod University], № 33(2), pp. 232–236.

7. Shportko H.Y., Vyshnevska M.K. (2017) Doslidzhennia metodiv vyznachennia synerhetychnoho efektu klasternykh struktur [Previous methods for identifying the synergistic effect of cluster structures], *Ekonomika i suspilstvo* [Economy and society], vol. 9, pp. 716–721.

8. Aver'yanov A.N. (1985) *Sistemnoe poznanie mira* [Systemic knowledge of the world], Moscow: Ripol Classic.

9. Gerasimova V.V. (2007) Sistemnyy podkhod kak obshchemetodologicheskiy printsip issledovaniya sistem upravleniya [A systematic approach as a general methodological principle for the study of control systems], *Aktual'nye problemy sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii* [Actual problems of socio-economic development of Russia], No 8, pp. 39–50.

10. Kornev G.N. (2007) O primenenii sistemnogo podkhoda v ekonomicheskikh issledovaniyakh [On the application of a systems approach in economic research], *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya* [Modern problems of science and education], No 3, pp. 21–89.

11. Boldyrieva L.M. (2013) Ekonomichna intehratsiia ahroprodovolchoho sektora ekonomiky: stan i perspektyvy rozvytku [Economic integration of the agro-food sector of the economy: the state and prospects of development], *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriia : Ekonomika i menedzhment* [Bulletin of Sumy National Agrarian University. Series: Economics and Management], vol. 12, pp. 69–75.

12. Verkhohliadova N.I., Barinov D. Y. (2017) Pidkhody do vyznachennia efektyvnosti intehratsii budivelnykh pidpryiemstv [Approaches to determining the efficiency of integration of construction enterprises], *Prychornomorski ekonomichni studii* [Black Sea Economic Studies], vol. 13(1), pp. 78–83.

13. Nastych M.A. (2016) Sovremennye metody issledovaniya protsessov ekonomicheskoy integratsii firm. [Modern methods of research of processes of economic integration of firms], *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economics and entrepreneurship], vol. 4, No 2, pp. 558–567.

14. Kurushina E.V. (2013) Ekonomicheskaya integratsiya s pozitsiy metodologii nauchnogo poznaniya (voprosy klassifikatsii) [Economic integration from the standpoint of the methodology of scientific knowledge (classification issues)], *Fundamental'nye issledovaniya* [Fundumental research], No 8-5, pp. 1146–1150.

15. Savytska N.L. (2012) Arkhitektonika subiekta hospodarskoho rozvytku: instytutsionalnyi pidkhid [Economic Development Entity Architecture: An Institutional Approach], *Efektyvna ekonomika* [Efficient economy], No 11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_11_55 (accessed 29 January 2020).

16. Azaryan A.A. (2015) Osnovy institutsional'nogo analiza sfery uslug [Basics of institutional analysis of the service sector], *Aktual'ni problemi ekonomiki* [Actual problems of the economy], No 10, pp. 8–14.

17. Dement'ev V.V. (2006) Institutsional'naya teoriya v Ukraine: napravleniya issledovaniy, osobennosti, perspektivy [Institutional theory in Ukraine: areas of research, features, prospects], *Nauchnye trudy DonNTU* [Scientific works of DonNTU], No 103(1), pp. 17–31.

18. Sukharev O.S. (2013) Metodologicheskie osnovy institutsional'nogo analiza: staraya, novaya shkoly i meynstrim [Methodological foundations of institutional analysis: old, new schools and mainstream], *Finansovaya analitika: problemy i resheniya* [Financial analytics: problems and solutions], No 41, pp. 7–24.

УДК 339.138:330.341.1:004

Каліна І.І.,
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри реклами та зв'язків з громадськістю,
Інститут дизайну, архітектури та журналістики

Kalina Iryna,
Candidate of Economic Sciences,
Professor of the Department of Advertising and Public Relations,
Institution of higher education
"Institute of Design, Architecture and Journalism"

ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ В ЕПОХУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Каліна І.І. Інноваційні інструменти маркетингу в епоху цифровізації. У статті досліджено інноваційні інструменти маркетингу, що розкрито через призму таких індикаторів, як вікові, статеві, освітні, регіональні та фінансові, під впливом постійного збільшення доступу до всесвітньої мережі в умовах інформатизованого середовища. Аналіз цих індикаторів у різних країнах показав один і той самий результат. Інформатизація суспільства з кожним роком збільшується, що веде до активізації ефективного управління, продажу, перевезення, фінансового обслуговування споживачів/клієнтів та зворотного зв'язку на підприємстві. Вся ця ефективна активізація притаманна маркетологам, які прораховують нові методи популяризації бізнесу, товару, послуги. Основним інноваційним інструментом маркетингу є цифровізація, яка ефективно впливає на всі індикатори через Інтернет. Традиційні інструменти маркетингу втрачають вплив на споживача, а маркетологи змушені змінювати систему продажу товарів (послуг), оскільки споживачі віддають перевагу тим компаніям, які швидко реагують на цифровізаційні зміни.

Ключові слова: цифровий маркетинг, активізація, індикатори, споживачі, інформатизоване середовище.

Калина И.И. Инновационные инструменты маркетинга в эпоху цифровизации. В статье исследованы инновационные инструменты маркетинга, которые раскрыты через призму таких индикаторов, как возрастные, половые, образовательные, региональные и финансовые, под влиянием постоянного увеличения доступа к всемирной сети в условиях информатизированной среды. Анализ этих индикаторов в различных странах показал один и тот же результат. Информатизация общества с каждым годом увеличивается, что ведет к активизации эффективного управления, продажи, перевозки, финансового обслуживания потребителей/клиентов и обратной связи на предприятии. Вся эта эффективная активизация присуща маркетологам, которые просчитывают новые методы популяризации бизнеса, товара, услуги. Основным инновационным инструментом маркетинга является цифровизация, которая эффективно воздействует на все индикаторы через Интернет. Традиционные инструменты маркетинга теряют влияние на потребителя, а маркетологи вынуждены менять систему продажи товаров (услуг), поскольку потребители предпочитают те компании, которые быстро реагируют на цифровизационные изменения.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, активизация, индикаторы, потребители, информатизированная среда.

Kalina Iryna. Innovative marketing instruments in the age of digitalization. The innovative marketing tools were investigated. For this, the following criteria were used: age, gender, education, region and finances. All in the context of ever increasing access to the Internet in an information environment. Data analysis in different countries showed the same result. The technological awareness of the society increases every year, which leads to more efficient management, sales, transportation, financial services for the consumers/clients and feedback of the enterprise. Indicators also show that both children and adults, people living in the city and in the countryside, people who are financially independent and people with both middle and low income, people with higher education and professional primary education, they all use the Internet. For communication, making purchases, doing research etc. Society has gone digital and businesses need to adapt by changing their management practices. Marketers are creating ways to promote businesses by leveraging new technology. Marketing plays a key role in the digital revitalization of any enterprise. It is through digital marketing that consumers and businesses learn about certain events (legal, economic, social, religious, etc.), and not only are they being informed, they can also inform others. Mobile devices, the Internet, local area networks, digital television and other media can also be used to collect information and conduct marketing research. And the main innovative marketing tool is digitalization, which effectively affects all indicators through the Internet. Traditional marketing tools have an impact on the consumer, and marketers are forced to change the system of sales of goods (services), as consumers prefer those companies that are quick to respond to the

digitalization of change. That is, the transformation that occurs with society, the state, and the enterprise is irreversibly effective communication between the three links. This transformation is an innovative tool in marketing. This will allow all links in the process, without queues and time spent to economically harmonize. Innovative tools will expand and expand every year and will lead to digital marketing.

Key words: digital marketing, activation, indicators, consumers, informative environment.

Постановка проблеми. В сучасному інформатизаційному середовищі кількість людей, які щодня користуються Інтернетом, збільшується. Постійне використання Інтернету серед дорослих зросло на 5% лише за останні три роки. Хоча ми говоримо, що це багато, спосіб життя людей, які купують, оформлюють замовлення, змінився, ставши набагато простішим.

Нові правила гри на ринку назавжди змінять «архітектуру» маркетингу. Зокрема, зсув від масового мовлення в бік цифрових індивідуалізованих медіа означає, що традиційний алгоритм рекламування через оплату доступу й частоту контактів з аудиторією повинен бути переглянутий. Якщо більшість медіа є цифровими, інтерактивними, то вони передбачають участь самого глядача й потенційно вірусне поширення інформації, тоді не має сенсу продовжувати керувати маркетингом так, немов світ медіа, як і раніше, односторонній. Маркетологи не можуть просто додати у свої традиційні маркетингові схеми пару-трійку цифрових медіа, щоб їх кампанії стали успішними. Вони повинні фундаментально перебудувати свій підхід, висунувши на перший план нові медіа та цифровий маркетинг, тоді як основні принципи маркетингу, а саме принципи позиціонування й сегментування, залишаться незмінними, а цифрові канали створять нові способи та збільшать швидкість залучення споживачів. Природний відбір змусить маркетинг еволюціонувати, оскільки споживачі будуть віддавати перевагу тим брендам, які зможуть швидше освоїти цифрові канали. Цифрові канали зв'язку настільки увійшли в повсякденне життя людей, що новини, інформація та контент поширюються з величезною швидкістю. Крім того, відмінності між продуктами стають все більш ефемерними. У цих умовах детально прописаний маркетинговий план стає анахронізмом. Потрібний більш динамічний підхід до управління брендом, притому маркетологи повинні бути готові робити це, погодившись з вищою швидкістю трансформації ринку та більшим ступенем залучення споживача. Тенденції цифрового маркетингу будуть постійно змінюватися й поліпшуватися з урахуванням останніх даних про дії споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різноманітних аспектів інноваційних інструментів маркетингу в умовах інформатизованого середовища присвячена велика кількість наукових праць як вітчизняних дослідників, так і зарубіжних учених, таких як К. Вертайм [1], С.І. Гриценко [2], Е.Дж. Ром [8], О.О. Марчук [4], Р. Дезай [9], В.В. Рубан [6], М.А. Окландер [5], Д.В. Яцюк [7]. Однак науковці розглядають загальнотеоретичні аспекти формування та розвитку інноваційних інструментів цифрового маркетингу, а потрібно провести порівняльний аналіз

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз інноваційних підходів до маркетингу в епоху цифровізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останнє десятиліття відбулася докорінна трансформація промислової автоматизації, що є новим технологічним укладом, внаслідок чого відбулися зміни в економіці, що все більше покладається на невеликі пробіги, швидку доставку та оперативні операції. Маркетинг відіграє ключову роль у цифровій трансформації підприємства. Робота маркетологів з даними клієнта робить маркетинг унікальним інструментом для управління цифровізацією. Згідно з доповіддю Forrester "Challenge Traditional Leadership To Win at Digital Transformation" 62% респондентів, чиї компанії проходять цифрову трансформацію, очолювану директором з маркетингу, підтверджують, що їхній бізнес переживає двозначне зростання, порівняно з 50% респондентів, де цифровізація управляється IT-директорами [3]. Згідно з опитуванням, проведеним Tech Pro Research у 2018 році, 70% респондентів зазначили, що їх компанії або вже розробили стратегію цифровізації, або працюють над цим. 53% повідомили, що їх бюджети щодо цифровізації значно зросли з 2016 по 2017 роки. Цікаво, що цифровізація стала пріоритетною не тільки для IT-компаній, але й для підприємств, де маркетинг – це одна з ключових галузей [10].

Отже, цифровізаційна трансформація як промисловості, бізнесу, так і суспільства загалом породжує нову термінологію, принципи, методи та багато інших інструментів для спрощеного ведення бізнесу. В такий спосіб зародилося поняття «цифровий маркетинг», що функціонує з урахуванням певної сукупності факторів, які пов'язані з активізаційною системою поширення та продажу товарів (послуг).

Pew research center провів таке маркетингове дослідження, як телефонне інтерв'ю, з 8 січня по 7 лютого 2019 року, де вибірка становила 1 502 дорослих від 18 років і старше (302 респонденти були опитані по стаціонарному телефону, а 1 200 опитали по мобільному телефону, зокрема 779, які не мали стаціонарного телефону).

Проведене дослідження показало, що загалом 81% американського суспільства говорить про те, що вони користуються Інтернетом щодня. Ця цифра включає 28%, які користуються Інтернетом майже постійно, а також 45%, які кажуть, що вони користуються Інтернетом кілька разів на день, і 9%, які користуються Інтернетом приблизно один раз на день. Деякі 8% користуються Інтернетом кілька разів на тиждень або рідше, тоді як 10% дорослих кажуть, що взагалі не користуються Інтернетом (рис. 1) [10].

Особливо ймовірно, що дорослі, які мають смартфони та мобільний зв'язок, набагато більше знаходяться в Інтернеті. Серед користувачів мобільного Інтернету є 86%, які користуються Інтернетом хоча б періодично, використовуючи смартфон, планшет або інший мобільний пристрій, 92% користуються Інтернетом щодня, а 32% – майже постійно.

Дослідження щодо користування Інтернетом проведено дослідницьким холдингом Factum Group Ukraine, яке ініційовано інтернет-асоціацією України. Для проведення дослідження було вибрано метод поквартирного репрезентативного опитування F2F (віч-на-віч) як найбільш надійний сьогодні метод дослідження

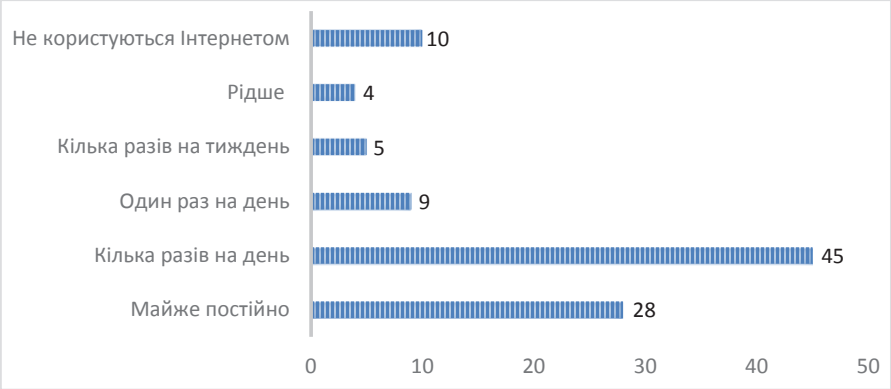


Рис. 1. Частота використання Інтернету

Джерело: систематизовано автором на основі джерела [10]

електоральних настроїв. Цей метод заснований на чотиритупеневій стохастичній вибірці, яка гарантує найбільш точний відбір на кожному етапі, асаме вибір районів, вулиць, будинків і квартир електорату, а також коректний відбір респондента серед членів домогосподарства для участі в опитуванні [3].

Дослідження показало, що частка регулярних користувачів Інтернетом в Україні у в ІІІ кварталі 2019 року складає 71%, або 22,96 млн. осіб. Порівняно з 2018 роком показник збільшився на 6%, 65% осіб мають Інтернет вдома. Частка користувачів мобільних пристроїв, таких як смартфон, планшет, серед регулярних користувачів Інтернету становить 69%, середніх – 22% користувачів Інтернету, які використовують лише мобільні пристрої [3].

Дорослі люди перебувають в авангарді постійно підключених, адже приблизно половина 18–29-річних (48%) кажуть, що вони майже постійно користуються Інтернетом, а 46% користуються Інтернетом кілька разів на день. Для порівняння, лише 7% тих, хто старше 65 років, майже постійно користується Інтернетом, а 35% – кілька разів на день [10]. Вікова частка населення, які користуються Інтернетом, за дослідженням Pew research center, представлена на рис. 2 [10].

Частка дорослих віком від 18 до 29 років, які кажуть, що користуються Інтернетом майже постійно, зросла на 9% з моменту останнього проведення опитування у 2018 році. Хоча частка людей від 30 до 49 років, які стверджують це, зросла на 8 балів з 2015 року, вона залишається незмінною з 2018 року. Частка постійно онлайн віком від 50 до 64 років зросла з 12% у 2015 році до 19% у 2019 році.

Вікова частка населення, які користуються Інтернетом, за дослідженням Factum Group Ukraine, представлена на рис. 3 [3].

Інші демографічні групи, які повідомляють, що часто користуються Інтернетом, поділяються на групи за певними індикаторами, такими як освіта, стать, регіональна частка, доходи.

Близько 36% дорослих з вищою освітою (передфахова, перший, другий рівні вищої освіти) користуються Інтернетом, 93% користуються Інтернетом щодня порівняно з 23% дорослих із середньою освітою. Частка людей, які майже постійно працюють в Інтернеті, зросла на 15 пунктів з 2015 року за рахунок стрімкого впровадження цифровізації (рис. 4). Як видно з рис. 4, тенденція користування Інтернетом у випускни-

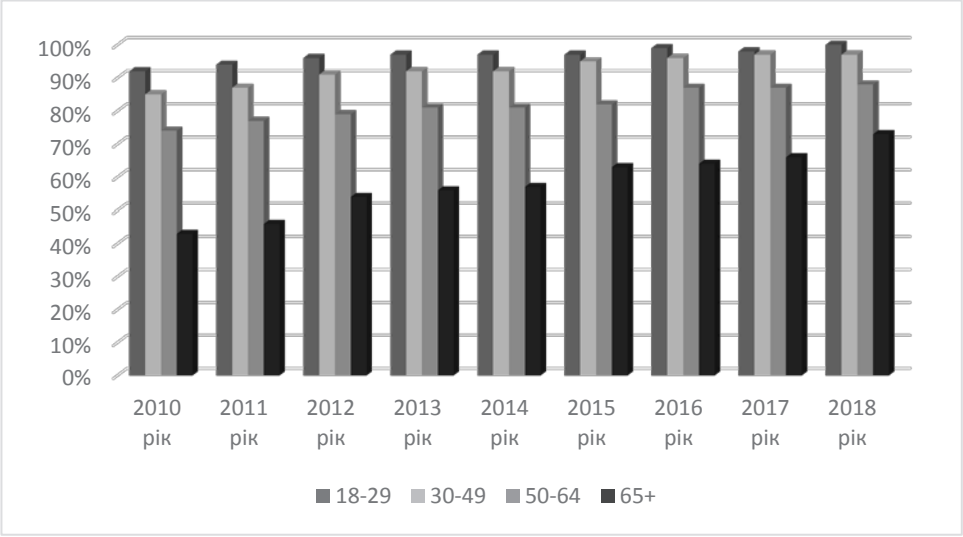


Рис. 2. Вікова частка населення, які користуються Інтернетом, за дослідженням Pew research center

Джерело: систематизовано автором на основі джерела [10]

ків закладів вищої освіти майже не зміна з 2010 року по 2019 рік, а саме висока; друге місце посідають випускники коледжів, їх тенденція також висока.

Третє місце посідають випускники шкіл, їх тенденція у 2019 році більше 80%. Четверте місце посідають школярі, у яких бачимо тенденцію збільшення з кожним роком: у 2010 році частка не перевищувала 40%, а у 2019 році вона становить 70%, тобто освіта має свою тенденцію впливу на користування Інтернетом.

Щодо статевої частки населення, які користуються Інтернетом, то вона з кожним роком варіюються: у 2015 році показники чоловіків і жінок були однаковими, а саме по 86%, а у 2016 році зафіксовано 89% чоловіків та 86% жінок (рис. 5).

У 2017 році зафіксовано 88% жінок, які користуються Інтернетом, та 89% чоловіків. У 2018 році Інтернетом користувались 91% жінок, 90% чоловіків. Дослідження Factum Group Ukraine пішли далі та проаналізували соціально-демографічну структуру інтернет-користувачів. Так, 47% мають дітей у домогосподарстві віком до 16 років, які проживають разом з респондентом, 53% не мають дітей у домогосподарстві

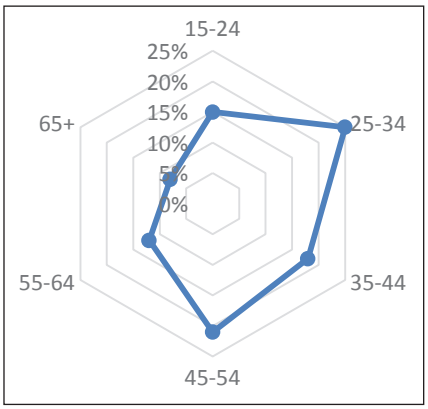


Рис. 3. Вікова частка населення, які користуються Інтернетом, за дослідженням Factum Group Ukraine, у 2018 та 2019 роках (III квартал)

Джерело: систематизовано автором на основі джерела [3]

віком до 16 років. На рис. 6 представлено категорію користувачів Інтернету за сімейним станом.

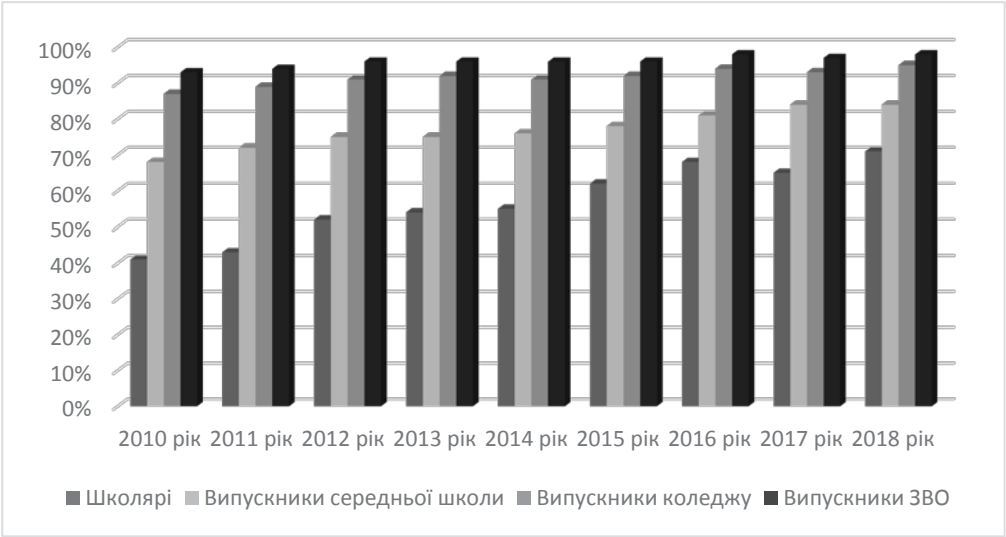


Рис. 4. Освіта як індикатор збільшення користування Інтернетом

Джерело: систематизовано автором на основі джерела [10]

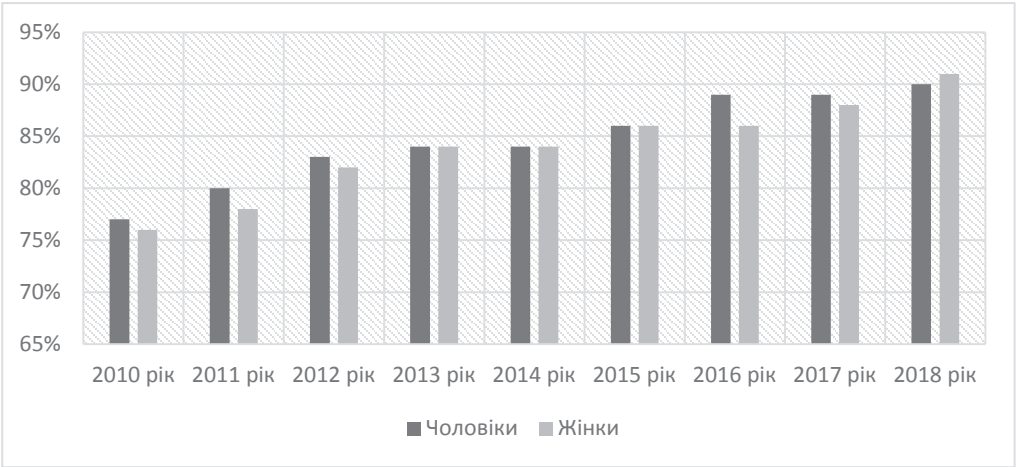


Рис. 5. Статева частка населення, які користуються Інтернетом

Джерело: систематизовано автором на основі джерела [10]

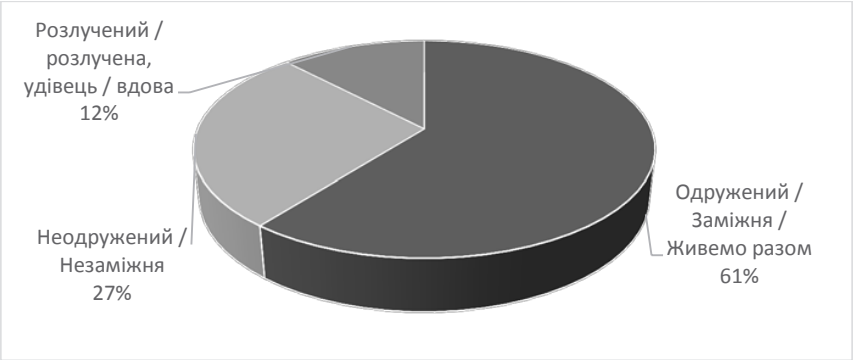


Рис. 6. Категорія користувачів Інтернету за категорією сімейного стану

Джерело: систематизовано автором на основі джерела [3]

Частки регулярних інтернет-користувачів має такий вигляд у розрізах: високий рівень доходу – 100%, вище середнього – 93%, середній – 88%, нижче середнього – 66%, низький рівень доходу – 39%. Як бачимо, в суспільствах з низьким рівнем доходу зафіксовано найнижчий показник через несплату за користування Інтернету, відсутність змоги купити смартфони та планшети чи комп'ютер.

Дорослі, які живуть у містах та на заміських територіях, також частіше говорять про те, що вони виходять в Інтернет майже постійно, ніж ті, хто проживає в сільській місцевості. За останні десятиліття американські сільські жителі досягли значного успіху щодо застосування цифрових технологій, але вони, як правило, залишаються все одно меншими користувачами Інтернету з огляду на погану (з перебоями) широкосмугову мережу. Регіональна частка населення, яке користується Інтернетом, представлена на рис. 8.

Майже постійно Інтернетом користуються 34% дорослих зі щорічним доходом домогосподарств у розмірі 75 000 доларів США або більше, 23% тих, хто проживає в домогосподарствах, яке заробляє менше 30 000 доларів.

Вплив динаміки зміни рівня доходу всього населення України на користування Інтернетом представлено на рис 7.

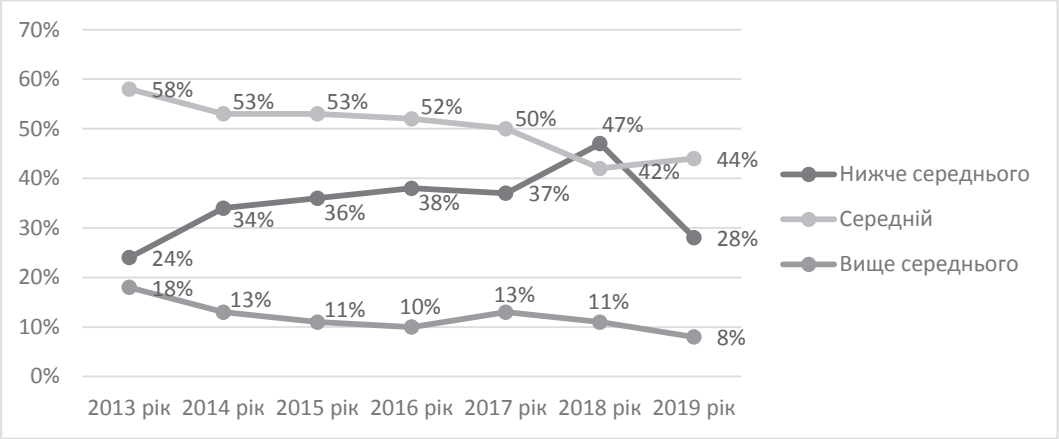


Рис. 7. Вплив рівня доходу населення на користування Інтернетом

Джерело: систематизовано автором на основі джерела [3]

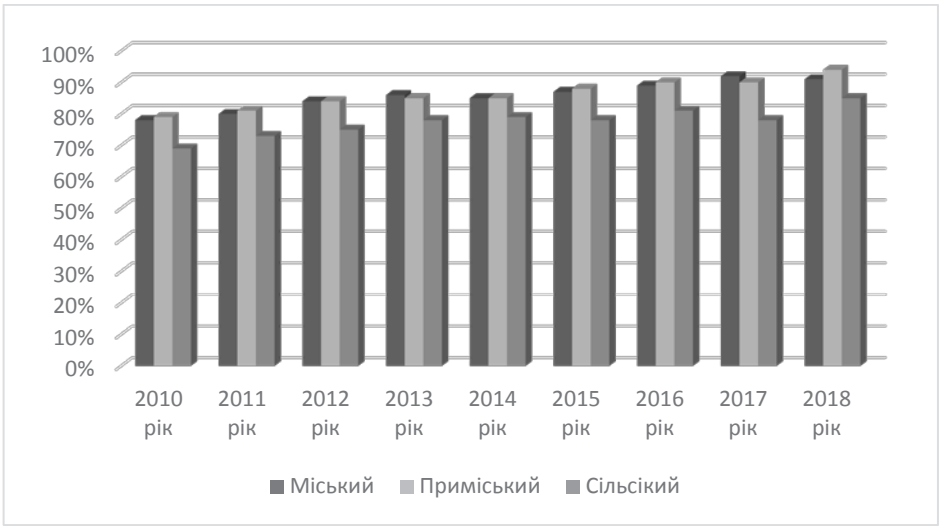


Рис. 8. Регіональна частка населення, яке користується Інтернетом

Джерело: систематизовано автором на основі джерела [10]

Приблизно дві третини американських сільських жителів (63%) заявляють, що мають домашнє широкосмугове підключення до Інтернету, у 2019 році порівняно з приблизно третиною (35%) у 2007 році, згідно з опитуванням дослідницького центру Pew, проведеним на початку 2019 року. Використання мобільних технологій серед дорослих у сільській місцевості також швидко зросло, частка тих, хто володіє смартфонами та планшетами, різко зросла з 2011 року. Використання комп'ютерів, навпаки, зростало лише у 2008 році.

Сільські жителі виходять в Інтернет рідше, ніж міські та заміські, адже приблизно 76% дорослих, які живуть у сільській місцевості, користуються Інтернетом щонайменше щодня порівняно з більш ніж вісьмома десятими особами у приміських (86%) чи міських (83%) місцевостях. Тим часом 15% дорослих у сільській місцевості ніколи не користуються Інтернетом порівняно з менш ніж десятою частиною тих, хто проживає у містах (9%), та тих, хто проживає в передмісті (6%).

Цей порівняно низький рівень прийнятності серед сільських жителів може бути зумовлений унікальною рисою сільського життя. Незважаючи на те, що сільські райони сьогодні є більш провідними, ніж раніше, інші дослідження показують, що значний сегмент сільської Америки має нерозвинену інфраструктуру, яка необхідна для швидкісного Інтернету.

Щодо цих показників в Україні (вся Україна без АР Крим та окупованих територій України), то міста з населенням 100 тис. і більше мають 42%, міста з населенням 100 тис. та менше – 29%, села – 29%. Загальний показник користування Інтернетом в Україні на 21% менше, ніж серед американських жителів, але якщо аналізувати сільських жителів щодо користуванням Інтернетом, то в Україні цей показник набагато вищий. Якщо аналізувати за регіональністю користувачів Інтернету України, то маємо такі показники: західний регіон – 27%, східний регіон – 29%, південний регіон – 11%, північно-центральний регіон – 33%.

Висновки. Отже, можемо стверджувати, що кількість користувачів Інтернету з кожним роком збільшується як за рахунок діджиталізації суспільства, підприємства, держави, так і за рахунок спрощеної системи пошуку інформації, купівлі товару, замовлення послуг та реєстрації до будь-якої установи тощо. Збільшення користувачів Інтернету за проведеним порівнянням американського та українського суспільства за такими індикаторами, як вікові, статеві, освітні, регіональні та фінансові, показало, що тенденція користувачів буде не просто збільшуватися, але й використовувати розвиток новітніх технологій для розвитку власного бізнесу. Отже, цифровий маркетинг не є прерогативою лише великих компаній. Навіть невеликі магазинчики, що продають різні дрібнички, можуть його використовувати собі на благо. Отже, найголовнішим інноваційним інструментом маркетингу є Інтернет, який розгалужується по всьому світі дуже стрімко та за допомогою якого можна здійснити різні е-операції.

Список використаних джерел:

1. Вертайм К., Фенвик. Я. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики- ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий. Москва : Альпина Паблишер, 2010. 384 с.
2. Гриценко С.І. Цифровий маркетинг – нова парадигма розвитку освітніх кластерів в умовах глобалізації. *Вісник економічної науки України*. 2016. Вип. 1(30). С. 29–31.
3. Інтернет-асоціація України : веб-сайт. URL: https://inau.ua/sites/default/files/file/1910/dani_ustanovchyh_doslidzhen_iii_kvartal_2019_roku.pdf (дата звернення: 13.11.2019).
4. Марчук О.О. Цифровий маркетинг як інноваційний інструмент управління. *Вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка і суспільство»*. 2018. Вип. 17. С. 296–299. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/17_ukr/43.pdf (дата звернення: 10.11.2019).
5. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2015. № 12. С. 362–371.
6. Рубан В.В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 2(08). С. 20–25.
7. Яцюк Д.В. Цифровий маркетинг: майбутнє маркетингових комунікацій в брендингу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 7. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2015/16.pdf (дата звернення: 04.11.2019).
8. Rohm A.J., Stefl M., Clair J.S. Time for a Marketing Curriculum Overhaul: Developing a Digital-First Approach. September 2018. URL: https://doi.org/10.1177/0273475318798086 (дата звернення: 04.11.2019).
9. Desai R., Chauhan A., Kudtarkar D. Digital Marketing – New Age Consumer Behavior (Mumbai Region). *IJRAR – International Journal of Research and Analytical Reviews (IJRAR)*. E-ISSN 2348-1269, P- ISSN 2349-5138. Vol. 6. Iss. 1. P. 38–43. 2019. URL: http://www.ijrar.org/IJRAR1ABP007.pdf (дата звернення: 07.11.2019).
10. Pew research center. URL: https://www.pewresearch.org/methods/u-s-survey-research (дата звернення: 07.11.2019).

References:

1. Wertime K., Fenwick I. (2010). *Tsifrovoy marketing. Kak uvelichit prodazhi s pomoschyu sotsialnyih setey, blogov, viki-resursov, mobilnyih telefonov i drugih sovremennyih tehnologiy [Digital marketing. How to increase sales through social networks, blogs, wikis, resources, mobile phones and other modern technologies]*. Moscow : Alpina Publisher. (in Russian)
2. Hrytsenko S.I. (2016). Tsyfrovyi marketynh – nova paradyhma rozvytku osvitnikh klasteriv v umovakh hlobalizatsii [Digital marketing: a new paradigm in the development of education clusters in the condition of globalization]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy – Bulletin of Economic Science of Ukraine*, 1(30), 29–31. (in Ukrainian)
3. Internet-asotsiatsiia Ukrainy [Internet Association of Ukraine]. Retrieved from: https://inau.ua/sites/default/files/file/1910/dani_ustanovchyh_doslidzhen_iii_kvartal_2019_roku.pdf (accessed: 13.11.2019).
4. Marchuk O.O. (2018). Tsyfrovyi marketynh yak innovatsiinyi instrument upravlinnia [Digital marketing: an innovative tool for management]. *Ekonomika i suspilstvo – Economics and society*, 17, 296–299 (accessed: 10.11.2019). (in Ukrainian)

5. Oklander M.A., Romanenko O.O. (2015). Spetsyfichni vidminnosti tsyfrovoho marketynhu vid Internet-marketynhu [Spesific differences of digital marketing from Internet marketing]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskyi politekhnichnyi instytut" – Economic bulletin of National Technical University of Ukraine "Kyiv Politechnic Institute"*, 12, 362–371. (in Ukrainian)
6. Ruban V.V. (2017). Tsyfrovyi marketynh: rol ta osoblyvosti vykorystannia [Digital marketing: the role of specifics of use]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii – Economic bulletin of Zaporizhzhia State Engineering Academy*, 2(08), 20–25. (in Ukrainian)
7. Iatsiuk D.V. (2015). Tsyfrovyi marketynh: maibutnie marketynhovykh komunikatsii v brendynhu [Digital marketing: the future of marketing communications in branding]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investment: practice and expeerience*, 7. Retrieved from: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2015/16.pdf (accessed: 04.11.2019). (in Ukrainian)
8. Andrew J. Rohm, Matthew Stefl, Julian Saint Clair. Time for a Marketing Curriculum Overhaul: Developing a Digital-First Approach. September 2018. Retrieved from https://doi.org/10.1177/0273475318798086 (accessed: 04.11.2019).
9. Mrs. Reshma Desai, Mr. Arvind Chauhan, Mr. Darshan Kudtarkar (2019). Digital Marketing – New Age Consumer Behavior (Mumbai Region). *International Journal of Research and Analytical Reviews*, vol. 6, issue 1, 38–43 (accessed: 07.11.2019).
10. Pew Research Center. Retrieved from: https://www.pewresearch.org/methods/u-s-survey-research (accessed: 07.11.2019).

УДК 339.138

Капінус Л.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій
Гулька В.І.,
магістрантка,
Національний університет харчових технологій
Бєлова Т.Г.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій

Kapinus Larysa,
Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate professor of marketing department
National University of Food Technologies
Hulka Viktoriia,
Master's degree student of marketing department
National University of Food Technologies
Belova Tetiana,
Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate professor of marketing department
National University of Food Technologies

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ НА ОНЛАЙН-РИНКУ

Капінус Л.В., Гулька В.І., Бєлова Т.Г. Маркетингові технології інтернет-магазинів на онлайн-ринку. У статті розглянуто переваги використання маркетингових технологій інтернет-магазинів на онлайн-ринку та з'ясовано базові причини, які пришвидшують розвиток онлайн-покупок. Визначено стратегічні цілі роздрібних підприємств у віртуальному просторі. Вивчено основні маркетингові інструменти, які допомагають збільшувати точки дотику з цільовою аудиторією, аналізувати поведінку користувачів сайту з продажу товарів. Розкрито сутність спеціальних сервісів для визначення сегментів користувачів інтернет-магазинів, а також необхідність програмного забезпечення та порталів для аналізу конкурентів. Зосереджено увагу на таргетинговій, медійній та нативній рекламі, а також на SEO-оптимізації, що допомагає просувати сайт та формувати контент. Узагальнено можливості розвитку інтернет-магазинів, які ефективно використовують технології електронного мерчандайзингу та smm-просування. З'ясовано, що однакова увага до кожного мар-

кетингового інструменту та грамотне і комплексне їх використання відкривають широкі можливості для розвитку бізнесу на онлайн-ринку.

Ключові слова: онлайн-ринок, маркетингові технології, інтернет-маркетинг, контент, інтернет-магазин.

Капинус Л.В., Гулька В.И., Белова Т.Г. Маркетинговые технологии интернет-магазинов на онлайн-рынке. В статье рассмотрены преимущества использования маркетинговых технологий интернет-магазинов на онлайн-рынке и представлены базовые причины, которые ускоряют развитие онлайн-покупок. Определены стратегические цели розничных предприятий в виртуальном пространстве. Изучены основные маркетинговые инструменты, которые помогают увеличивать точки соприкосновения с целевой аудиторией, анализировать поведение пользователей сайта по продаже товаров. Раскрыта сущность специальных сервисов для определения сегментов пользователей интернет-магазинов, а также необходимость программного обеспечения и порталов для анализа конкурентов. Сосредоточено внимание на таргетинговой, медийной и нативной рекламе, а также на SEO-оптимизации для продвижения сайта и формирования контента. Обобщены возможности развития интернет-магазинов, которые эффективно используют технологии электронного мерчандайзинга и smm-продвижения. Выяснено, что одинаковое внимание к каждому маркетинговому инструменту, а также грамотное и комплексное их использование открывают широкие возможности для развития бизнеса на онлайн-рынке.

Ключевые слова: онлайн-рынок, онлайн-коммуникация, интернет-маркетинг, контент-анализ, онлайн-опрос.

Kapinus Larysa, Hulka Viktoriia, Belova Tetiana. Marketing technologies of e-shops and online-market. The advantages of the use of e-shops' marketing technologies on online-market and the base reasons that accelerate the development of online-purchases are considered in the article. The strategic aims of retail enterprises in virtual space are determined. All aims are arrived due to the presence of large spectrum of possibilities that give the opportunity to use digital marketing in internet-purchases. Basic directions, such as marketing researches; instruments of communication with consumers, advertisement and advancement in the Internet; sale activity and features of merchandising of e-shops are distinguished. Basic marketing instruments that help to increase tangencies with a target audience are studied, to analyse behavior of web-site users during the commodities' sale. The essence of special services for determination of segments of e-shops users, software and portals for the analysis of competitors is exposed. Attention is concentrated on target, media and native advertisement, and also on SEO-optimization that helps to move forward the web-site and form content. Possibilities of e-shops development that use technologies of electronic merchandising and smm-advancement effectively are generalized. From functionality of web-site and its original appearance, undoubtedly, sales conversion is depended. Then, it is possible to attribute electronic merchandising to another important marketing instrument for e-shops. SMM-advancement helps enterprises to support the image, extend the consumers' audience without large financial investments on advertisement campaigns, to create communication with clients and have a feedback, quickly to react on their wish and remark. Communication with consumers plays ponderable strategic role in commercial activity of e-shops. With the aim of creation of possible support of continual and permanent connection with consumers and rapid reacting upon clients' requests in any comfortable time for them the chat-bot is used. It is a service, virtual digital helper that is supported by artificial intelligence. It can have different functional, however, mostly chat-bot contains the programed reports-answers for the consumers' popular questions. It is found out, that identical attention to every marketing instrument and their literate and complex use open wide possibilities for development of online-market business is paid attention.

Key words: on-line-market, marketing technologies, internet-marketing, content, e-shop.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний ринок характеризується стрімким розвитком новітніх технологій, з`являються нові підприємства, зростає конкурентна боротьба між ними. Епоха розвитку цифрової економіки та інтернет-технологій змінює поведінку підприємств на ринку, зумовлює появу нових маркетингових інструментів комунікації зі споживачами на онлайн-ринку. В час, коли сучасні люди не уявляють свого життя без інтернету та гаджетів, доступу до величезної інформаційної бази, можливості здійснення онлайн-покупок з використанням маркетингових електронних технологій є одним із приорітетних напрямів для розвитку підприємницької діяльності.

Тож зараз особливо гостро постає проблема пошуку, розвитку та впровадження підприємствами новітніх маркетингових інструментів на онлайн-ринку для розширення цільових сегментів, застосування актуальних для споживачів методів онлайн-комунікації з ними, просування продукції та послуг з меншими витратами та загалом більш якісного задоволення запитів та потреб клієнтів.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанням розвитку та впровадження маркетингових технологій для бізнесу на онлайн-ринку займалися багато науковців, зокрема І.В. Бойчук, Ф.Ю. Вирин, С.М. Ілляшенко, О.М. Клічук, І.Л. Литовченко, А.А. Мамикин, Л.Б. Самойленко, Л.Н. Сідак, Б.О. Халліган, В.Н. Холморогов та інші.

Науковці розкривали сутність та важливість впровадження різних маркетингових технологій, досліджували їхні переваги, недоліки та вказували на важливість визначення ефективності від їх використання.

Зважаючи на актуальність теми та стрімкий розвиток інтернет-технологій, вичерпних досліджень всіх

аспектів цієї проблеми немає. Тому питання потребує постійного дослідження та вивчення новітніх засобів інтернет-просування та форм збуту продукції підприємств на онлайн-ринку.

Формулювання завдання дослідження. На основі вищезазначеного можна сформулювати завдання та цілі дослідження, що полягають у вивченні теоретико-практичних основ використання маркетингових технологій інтернет-магазинами на онлайн-ринку з метою залучення цільової аудиторії та отримання прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток маркетингової діяльності у віртуальному середовищі надає підприємствам можливість налаштовувати та оптимізовувати маркетингові заходи просування під цільову аудиторію. Також відкриває доступ до великої бази інформації про потенційних споживачів, що дозволяє виявити потреби покупців та їхні поведінкові моделі, налагодити зворотний зв'язок та покращити персоналізацію під ча взаємодії зі споживачами. Також новітні інструменти інтернет-маркетингу дозволяють вивчати та аналізувати ринок конкурентів, досвід успішних підприємств, їхні методи просування, позиціонування та елементи мерчандайзингу продуктів і послуг в інтернет-магазинах.

Для користувачів розвиток електронної комерції та ринку онлайн-покупок також забезпечив низку переваг, таких як:

– доступність повної інформації про товари, послуги і відгуки споживачів;

– зручність у порівнянні та аналізі пропозицій різних продавців за допомогою спеціалізованих порталів;

– економія часу на пошук та покупку товарів;

– економія коштів, оскільки ціни в інтернет-магазинах переважно нижчі за рахунок економії на торгових майданчиках та обслуговуючому персоналі;

– можливість швидкого здійснення та оплати замовлення;

– наявність широкого асортименту та можливості здійснення індивідуальних замовлень;

– вибір способу доставки та оплати товарів;

– зручний спосіб комунікації з продавцем через менеджери, соціальні мережі та за допомогою чат-ботів.

Всі ці переваги зумовлюють популярність онлайн-покупок [4].

Загалом інтерактивний інтернет-простір є гнучким до змін та динамічно розвивається, охоплює величезну аудиторію користувачів. Навіть за незначних капіталовкладень за грамотного використання існуючих інструментів та програм віртуальний простір дозволяє досягати багатьох стратегічних цілей, важливих для бізнесу:

– охопити широку аудиторію користувачів з виходом на зарубіжний ринок;

– оптимізувати та полегшити процес збирання даних про цільовий сегмент споживачів;

– збирати аналітичні дані для прогнозування витрат та прибутків;

– впливати на свідомість споживачів та допомагати у прийнятті рішення про купівлю;

– покращувати впізнаванність бренду;

– підтримувати імідж підприємства в очах існуючих клієнтів;

– налагоджувати зручну комунікацію зі споживачами;

– збільшувати продажі.

Всі перелічені цілі досягаються завдяки наявності великого спектру можливостей, що надає використання цифрового маркетингу в інтернет-торгівлі. Виділимо основні напрями:

– маркетингові дослідження;

– інструменти комунікації зі споживачами, реклама та просування в мережі Інтернет;

– збутова діяльність та особливості мерчандайзингу інтернет-магазинів.

Для збирання даних про цільову аудиторію, таких як стать, вік, місцезнаходження, поведінка в мережі та вподобання, а також сайти, що відвідує користувач, реклама, з якою він взаємодіє, використовують спеціальні сервіси. Збирати ці дані можна, користуючись програмами пошукових систем – Google Analitics та Яндекс Метрика [9]. Це дозволяє підприємствам чітко визначити свою цільову аудиторію, створивши портрет потенційного клієнта з метою кращої взаємодії з ним. Також ці сервіси допомагають досліджувати ефективність впроваджених маркетингових заходів в інтернет-мережі, розраховувати конверсію та KPI-показники ефективності рекламних кампаній. Застосування методів аналітики в роботі допомагає підприємствам ефективно оптимізувати витрати, звести до мінімуму економічні ризики у віртуальному просторі, грамотно розподіливши маркетинговий бюджет на інтернет-просування.

Отримати деталізовану інформацію про вподобання клієнтів, налаштування, навігацію та час сесії перебування на сайтах інтернет-магазинів можливо за допомогою файлів «cookie», які зберігають історію відвідувань кожного окремого клієнта. Також варто відмітити, що файли «cookie» допомагають зробити перегляд сайтів та пошук інформації зручнішим та швидшим для самих користувачів [7].

Застосування таких маркетингових інструментів стало невід'ємною частиною якісного адміністрування інтернет-магазинів. Ці сервіси дозволяють досконало проводити первинні маркетингові дослідження, вивчати та аналізувати поведінку споживачів і застосовувати результати на практиці для оптимізації сайтів, покращення юзабіліті, спрощення навігації, підвищення ефективності реклами, якісного задоволення запитів споживачів та навіть передбачення їхніх потреб. Також в Інтернеті можна здійснювати збір даних та опитування потенційних та існуючих споживачів такими способами: використовуючи e-mail-листи, обов'язкові для заповнення форми на сайтах для доступу до певної інформації. За допомогою сторінок лід-магнітів, сторінок сайтів, що найчастіше передбачають використання такого рекламного прийому як безкоштовна інформація чи мінімальний бонус в обмін на контактну інформацію відвідувача. Такий дієвий спосіб допомагає віртуальним торговим майданчикам визначити кількість зацікавлених клієнтів, сформувати клієнтську базу, привернути увагу до пропонованого продукту та в перспективі налагодити комунікацію зі споживачами, використовуючи пошту чи інші зручні засоби зв’язку.

Інтернет-магазини активно використовують програмні забезпечення та портали для аналізу конкурентів. Серед них можна виділити такі популярні сервіси: SerpStat, Similarweb, Spywords та ін. Подібних порталів нині безліч. На них можна оцінити та дізнатися інформацію про ключові слова та рейтинг сайтів-конкурентів, їхні рекламні кампанії, маркетингові інструменти, які вони застосовують для збільшення трафіку, конверсії та продаж. Багато інформації про конкурентів можна отримати безкоштовно, використовуючи ці сервіси.

Вторинні маркетингові дослідження можна проводити, збираючи інформацію про споживачів та конкурентів на різних порталах і сайтах, де вже є готові результати дослідження різних сфер бізнесу. Деякі з них можна знайти в безкоштовному доступі або замовити у маркетингових агенцій, що спеціалізуються на інтернет-дослідженнях [2].

Після проведення ґрунтовних досліджень споживачів та конкурентів у віртуальному просторі їхні результати застосовують на практиці для просування продукції інтернет-магазинів та створення ефективних рекламних кампаній, які будуть спрямовані на цільовий сегмент споживачів. Зібравши та проаналізувавши інформацію про демографічні дані цільової аудиторії, їхню поведінку у віртуальному просторі та вподобання, необхідно будувати стратегію просування. Розмаїття засобів рекламування в інтернеті вистачає для того, щоб донести інформацію про товар чи послугу до певної аудиторії. Основними інструментами маркетингових технологій, що використовуються для просування інтернет-магазинів у пошуковій мережі, є контекстна та медійна реклама, таргетинг і SEO оптимізація сайту, від якості якої залежать позиції сайту в органічній видачі Google.

Контекстна реклама передбачає створення текстового оголошення, яке буде релевантним до потенційних запитів клієнтів в пошуковій мережі. Тут варто відмітити, що зміст оголошення має повністю відповідати заголовкам на першій сторінці сайту для забезпечення більшої ефективності та зменшення кількості відмов. Медійна реклама – це текстово-графічні оголошення, що розміщуються на рекламних сайтах-майданчиках та інформують користувачів про продукт чи послугу та спонукають до певної дії, яка є ціллю рекламної кампанії. Зображення можуть бути анімаційними в різних розмірних форматах та з посиланням на сайт інтернет-магазину. Ці види реклами в Інтернеті можуть застосовуватися з метою швидкого інформування споживачів про акції, знижки, а також для збільшення переходів на сторінки інтернет-магазинів за рахунок перших позицій у пошуковій видачі.

Стратегічно важливим напрямом на довгостроковий період для забезпечення сайту перших позицій в органічній пошуковій видачі є SEO-оптимізація. Технологія передбачає технічний аналіз сайту, адаптування під мобільні пристрої, роботу з семантикою, оптимізацію метаданих і заголовків оголошень і найголовніше – формування контенту сайту.

Важливим моментом у розвитку сайту інтернет-магазину є його технічний аналіз. Це перевірка швидкості завантаження сайту, створення можливості вибору мовної розмітки, усунення дублювання сторінок сайту, перевірка функціонування окремих розділів та модулів сайту в цілому. Цей аналіз допомагає усунути деякі недопрацювання у внутрішній оптимізації сайту, аби він повністю відповідав усім вимогам пошукових систем [8].

Створення мобільної версії сайту в наш час є важливим напрямом оптимізації. Адже відповідно до останніх тенденцій популярність мобільних гаджетів перевищила комп'ютери, ноутбуки, планшети та інші пристрої.

Оптимізація метаданих та заголовків оголошень необхідна для індексації сторінки сайту інтернет-магазину та показу супровідної інформації під час видачі результатів пошуку. Потрібно ретельно підбирати релевантні тексти оголошень, уникаючи дублювання словоформ з існуючими оголошеннями, аби займати високі позиції у видачі, тим самим забезпечивши більшу вірогідність переходу на сайт.

Одним з основних напрямів SEO-оптимізації як маркетингового інструменту, що допомагає просувати сайт інтернет-магазину, є формування контенту сайту. Сайт має бути наповнений інформацією, необхідною для ознайомлення споживача із продукцією, та охоплювати всі аспекти для прийняття рішення про покупку. Інтернет-магазин повинен також мати зручну навігацію, а інформація має бути викладена зрозуміло та з виділенням заголовків і основної думки, також кожен товар має містити опис і характеристики. Контент сайту має включати достатню кількість ключових слів, аби займати перші позиції в пошуковій видачі. Зовнішня SEO-оптимізація, а саме розміщення статей із посиланнями на сайтах-партнерах на сторінки та товари інтернет-магазину, також допомагають підвищити рейтинг сайту [10].

Варто згадати, ще один маркетинговий інструмент пошукової мережі Google – Google My Business. Це безкоштовний інструмент для показу та управління відображенням даних про підприємство в Google Картах, пошуку та інших сервісах Google. Цей сервіс надає можливість компаніям розміщувати таку інформацію для потенційних споживачів: контактну інформацію та адресу підприємства, час роботи, геолокацію, фотографії, новини, інформацію про акції та знижки та посилання на сайт. Створення сторінки в цьому сервісі та оновлення інформації допомагає споживачам знайти підприємство, залишити свій відгук або переглянути відгуки інших клієнтів. Цей інструмент також допомагає підвищити позицію сайту в пошуковій видачі та збільшити кількість переходів на сайт.

Дієвим маркетинговим інструментом у середовищі Інтернет є таргетингова реклама. Вона дозволяє рекламувати товар на вибрану цільову аудиторію, за чітко визначеними певними параметрами: інтересами споживачів, вподобаннями чи демографічними ознаками. Таргетинг може бути спрямований на аудиторію, яка цікавилася певним товаром інтернет-магазину, але не здійснила покупку. Таким чином, можна зацікавити цільового споживача, нагадати про товар та запропонувати перейти на сайт і придбати товар. Такий вид реклами дуже поширений в соціальних мережах Facebook та Instagram. У соціальних мережах користувачі на своїх сторінках переважно вказують свої вподобання та особисту інформацію про вік, сімейний стан, місце проживання та інше. Це дає змогу таргетувати рекламне повідомлення на вузьку аудиторію потенційних споживачів [5].

Загалом реклама в соціальних мережах зараз є невід'ємним складником просування товару. Підприємства створюють сторінки в Facebook та Instagram, формують унікальний контент, цікавий для цільової аудиторії, аби бути ближче до потенційних споживачів, перебуваючи «поряд» на шляху від виникнення потреби до прийняття рішення про покупку та перетворення його в постійного, лояльного клієнта. SMM-просування допомагає підприємствам підтримувати імідж, розширювати аудиторію споживачів без великих фінансових вкладень на масштабні рекламні кампанії, створювати комунікацію з клієнтами та мати зворотний зв'язок, швидко реагувати на їхні побажання та зауваження. Соціальні мережі дозволяють інтернет-магазинам застосовувати індивідуальний маркетинг, тобто знаходити підхід до кожного окремого споживача, вирішуючи його проблеми та стимулювати до купівлі з метою задоволення його потреб та отримання прибутку. Якісний контент, візуальне оформлення, проведення різних конкурсів та активностей для споживачів привертають їхню увагу та збільшують лояльність до підприємства [3].

Також останнім часом дуже популярним методом просування в соціальних мережах є співпраця з лідерами думок, блогерами, тобто особистостями, котрі мають певну сформовану аудиторію підписників, що слідкують за їхньою активністю в мережі, завдяки чому вони здатні впливати на громадську думку. Перенасиченість ринку рекламою спричинила появу нативної, природної реклами, яка на сторінках блогерів подається у вигляді звичайного звернення до підписників із невимушеним згадуванням певного інтернет-магазину чи розповіддю про досвід використання певного товару. Такий вид реклами набирає популярність, адже не викликає відторгнення у споживачів, а ці рекламні звернення сприймаються як поради блогера.

Комунікація зі споживачами відіграє вагому стратегічну роль у комерційній діяльності інтернет-магазинів. З метою створення можливості підтримки безперебійного та постійного зв’язку зі споживачами та швидкого реагування на запити клієнтів в будь-який зручний для них час використовують чат-бот. Це сервіс, віртуальний цифровий помічник, що підтримується штучним інтелектом. Він може мати різний функціонал, однак найчастіше чат-бот містить запрограмовані повідомлення-відповіді на популярні питання споживачів. Використовуючи такий віртуальний помічник, можна збирати інформацію про відвідувачів інтернет-магазину чи сайту, наприклад за допомогою опитувань, що надалі спрощує повторну покупку в онлайн-режимі та дає змогу зробити персональну акційну пропозицію, використовуючи інформацію про минулі покупки клієнта та іншу індивідуальну інформацію. Також чат-бот є помічником для відвідувачів інтернет-магазину, який допомагає швидко зорієнтуватись на сайті, знайти потрібний товар, дізнатися про наявність та характеристики. Це сприяє покращенню взаємодії із клієнтами. Також варто відмітити, що цей сервіс працює на сайтах цілодобово та дає можливість швидко отримати зворотний зв'язок від відвідувачів. Чат-бот – тренд останніх років та важливий маркетинговий інструмент комунікації зі споживачами на онлайн-ринку [1].

Окрім вищезгаданих чат-ботів, для комунікації з клієнтами підприємства використовують месенджери. Найпопулярнішими є Viber, Telegram, Whats App. Потрібно досліджувати, якими саме месенджерами користується цільова аудиторія, щоб бути до неї ближче, і саме ці месенджери використовувати для зв’язку. Зараз ці месенджери стали також майданчиками для реклами. Тож їх можна розглядати як ще один із рекламних каналів для просування продукції.

Онлайн-магазини – це передусім зручність та економія часу для споживачів. Купівля продукції в інтернеті має бути максимально комфортною, тож якщо для звичайного магазину важлива викладка та розміщення товару, то для інтернет-магазину електронний мерчандайзинг відіграє вирішальну роль під час прийняття рішення про купівлю. Простий інтерфейс та зрозуміла навігація сайту, якісні фото товару, можливість розглянути його в тривимірному просторі, відеоматеріали використання продукції, загальний зовнішній вигляд та дизайн сайту в комплексі мають створювати певну атмосферу, підтримувати імідж бренду та викликати бажання у споживача придбати товар. До речі, можливість вибору способу доставки та оплати товарів також в обов’язковому порядку мають бути на сайті підприємства.

Від функціональності сайту та його зовнішнього вигляду, безумовно, залежить конверсія продажів. Також ці фактори впливають на ставлення клієнтів до підприємства загалом. Тож електронний мерчандайзинг можна віднести до ще одного надважливого маркетингового інструменту для інтернет-магазинів.

Висновки з данного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Зі стрімким розвитком онлайн-торгівлі та проникненням інтернет-технологій в повсякденне життя сучасним інтернет-магазинам доцільно використовувати новітні інструменти для просування продуктів та послуг на онлайн-ринку. З метою підвищення конкурентоспроможності онлайн-підприємств варто стежити за мінливими маркетинговими трендами в онлайн-просторі, використовувати нові методи впливу на цільову аудиторію та нові маркетингові інструменти для кращої комунікації зі споживачами, акцентувати поведінкову підприємницьку стратегію на особистісному маркетингу з метою кращого задоволення індивідуальних потреб клієнтів.

Ефективний маркетинг інтернет-магазинів передбачає комплексне використання різних інструментів. Велику увагу доцільно приділяти ґрунтовним дослідженням цільової аудиторії, за результатами яких розробляється цілісна поведінкова маркетингова стратегія підприємства. Вибір та впровадження засобів комунікації з клієнтами, робота над збільшенням точок дотику з цільовою аудиторією, використання соціальних мереж та месенджерів, постійна оптимізація сайту, електронний мерчандайзинг – рушійні сили продажів в інтернет-магазинах. Однакова увага до кожного маркетингового-інструменту та грамотне і комплексне їх використання відкриває широкі можливості для розвитку бізнесу на онлайн-ринку.

З’ясовано, що ефективність роботи інтернет-магазинів залежить від потреб споживачів. Тому дослідження поведінки користувачів та моделювання процесу прийняття ними рішення про онлайн-купівлю окремих товарних категорій – це питання, на вирішення яких будуть спрямовані подальші наукові дослідження.

Список використаних джерел:

1. Бойчук І.В. Інноваційні підходи до застосування Інтернету в маркетинговій діяльності підприємств : монографія за ред. С.М. Ілляшенка. Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. С. 553–562.
2. Вирин Ф.Ю. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов. М. : ЭКСМО, 2010. 126 с.
3. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технології маркетингу. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_4_2/2_1.pdf (дата звернення: 26.12.2019).
4. Клічук О.М. Роль сучасних інформаційних технологій у пошуку оптимальних рішень в економіці. *Нова педагогічна думка.* 2015. № 1. С. 163–165.
5. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти інтернет-маркетингу : монографія. К. : Наукова думка, 2009. 196 с.
6. Мамыкин А.А. Стратегия и тактика маркетинга в Интернет. URL: http://www.acgroup.ru/publics/managers/marketing _pub2.shtml (дата звернення: 04.01.2020).
7. Самойленко Л.Б. Вплив Інтернет-технологій на маркетингову діяльність підприємства. URL: http://www.synergy.kiev.ua/article07.html (дата звернення: 04.01.2020).
8. Сідак А.Н. Маркетингові дослідження через Інтернет – інновація для України? URL: http://innovations.com.ua/uk/digitallab/26/234/845 (дата звернення: 26.12.2019).
9. Халлиган Б.О. Маркетинг в Интернете: как привлечь клиентов с помощью Google, социальных сетей и блогов. М. : Диалектика, 2010. 256 с.
10. Холмогоров В.Н. Интернет-маркетинг. Краткий курс. М. : Мир, 2002. 272 с.

References:

1. Boychuk I.V. (2010). Innovacijni pidxody` do zastosuvannya Internetu v markety`ngovij diyal`nosti pidpry`yemstv [Innovative approaches to the use of the Internet in the marketing activities of enterprises]: monografiya za red. S.M. Illyashenka. Sumy`: TOV «TD «Papirus», pp. 553–562. (in Ukrainian)
2. Virin F.Yu. (2010). Internet-marketing. Polnyj sbornik prakticheskikh instrumentov [Internet Marketing. Complete collection of practical tools]. Moskva: EHKSMO, 126 p. (in Russian)
3. Illyashenko S.M. Suchasni tendenciyi zastosuvannya internet-texnologiyi markety`ngu [Current trends in the use of Internet marketing technology]. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_4_2/2_1.pdf (accessed: 26 December 2019).
4. Klichuk O.M. (2015) Rol` suchasny`x informacijny`x texnologij u poshuku opty`mal`ny`x rishen` v ekonomici [The role of modern information technologies in finding optimal solutions in the economy]. *New pedagogical thought*, no 1, pp. 163–165.
5. Ly`tovchenko I.L. (2009). Metodologichni aspekty` internet-markety`ngu [Methodological aspects of Internet marketing]: monografiya. Kyiv: Naukova dumka, 196 p. (in Ukrainian)
6. Mamykin A.A. Strategiya i taktika marketinga v Internet [Internet marketing strategy and tactics]. URL: http://www.acgroup.ru/publics/managers/marketing _pub2.shtml (accessed: 04 January 2020).
7. Samojlenko L.B. Vply`v Internet-texnologij na markety`ngovu diyal`nist` pidpry`yemstva [Influence of Internet technologies on marketing activity of the enterprise]. URL: http://www.synergy.kiev.ua/article07.html (accessed: 04 January 2020).
8. Sidak A.N. Markety`ngovi doslidzhennya cherez Internet – innovaciya dlya Ukrayiny`? [Internet Marketing Research – Innovation for Ukraine?]. URL: http://innovations.com.ua/uk/digitallab/26/234/845 (accessed: 26 December 2019).
9. Khalligan B.O. (2010). Marketing v Internete: kak privlech' klientov s pomoshh'yu Google, sotsial'nykh setej i blogov [Online marketing: how to reach customers through Google, social networks and blogs]. Moskva: Dialektika, 256 p. (in Russian)
10. Kholmogorov V.N. (2002). Internet-marketing. Kratkii kurs [Internet marketing. Short course]. Moskva: Mir, 272 p. (in Russian)

УДК 338.439.02:631.17

Кобченко М.Ю.,
аспірант
Полтавська державна аграрна академія

Kobchenko Mikhailo,
Postgraduate student,
Poltava State Agrarian Academy

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кобченко М.Ю. Формування моделі ефективного землекористування аграрних підприємств. Розроблено алгоритм формування ресурсоорієнтованого землекористування аграрного підприємства. Наведено схему зміни стану ресурсного потенціалу сільськогосподарських угідь у процесі розвитку культури та технологічного впливу. Розраховано значення умовних показників за етапом вирощування ячменю та найгіршим станом початкової продуктивності земельних ресурсів та значення умовних показників за етапом вирощування озимої пшениці та добрим станом поточної продуктивності земельних ресурсів. Сформовано оптимальний план землекористування господарств Лісостепу, які спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур за типовою сівозміною. Визначено діаграму моделювання оптимальної управлінської реакції на зміни в економічних та екологічних параметрах на етапі виробництва ячменю. Розроблено план формування оптимального плану землекористування господарств, які спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур, за найгірших та з найкращих технологічних умов землекористування.

Ключові слова: управління, формування моделі, ефективність, землекористування, аграрні підприємства.

Кобченко М.Ю. Формирование модели эффективного землепользования аграрных предприятий. Разработан алгоритм формирования ресурсоориентированного землепользования аграрного предприятия. Представлена схема изменения состояния ресурсного потенциала сельскохозяйственных угодий в процессе развития культуры и технологического воздействия. Рассчитано значение условных показателей по этапам выращивания ячменя с худшим состоянием начальной продуктивности земельных ресурсов и значения условных показателей по этапам выращивания озимой пшеницы с хорошим состоянием текущей продуктивности земельных ресурсов. Сформирован оптимальный план землепользования хозяйств Лесостепи, которые специализируются на выращивании зерновых и технических культур по типовым севооборотам. Определена диаграмма моделирования оптимальной управленческой реакции на изменения в экономических и экологических параметрах на этапе производства ячменя. Разработан план формирования оптимального плана землепользования хозяйств, специализирующихся на выращивании зерновых и технических культур при худших и при лучших технологических условиях землепользования.

Ключевые слова: управление, формирование модели, эффективность, землепользование, аграрные предприятия.

Kobchenko Mikhailo. Forming of model of effective land use of agrarian enterprises. The question of planning of resource recovery activity is investigational, that means analysis of possibilities and planning of concrete actions in relation to the use of economic activity for maintenance of the optimal mode of land use in particular, and resource use on the whole. The algorithm of forming of resource oriented land use of agrarian enterprise is worked out. The chart of change of the state of resource potential of agricultural lands is presented in the process of development of culture and technological influence. It is well-proven that by means of calculation procedures of the offered algorithm and mathematical facilities of the dynamic programming of Bellman the terms of economic ground of plan of agro-ecologic reinvestment of basic products are formed through optimization of the mode of intensity of land use. Information is generalized about technologies that are used for the production of agricultural cultures of typical crop rotation of economies of Forest-steppe, which is specialized on growing of grain and technical crops. The value of conditional indexes is expected after the stage of growing of barley and the worst state of the initial productivity of the landed resources and value of conditional indexes after the stage of growing of winter wheat and kind state of the current productivity of the landed resources. The optimal plan of land use of economies of Forest-steppe that is specialized on growing of grain and technical crops after a typical crop rotation is formed. The diagram of design of optimal administrative reaction is certain on changes in economic and ecological parameters on the stage of production of barley. The plan of forming of optimal plan is worked out land uses of economies that are specialized on growing of grain and technical crops at the worst and at the best technological terms of land use. Receipt data allow to define the variants of technological decisions that allow to get a maximal ecologic and economic effect on every stage and dynamics of change of the productive state of the landed resources of enterprise after the accepted model of optimal intensity of land use.

Key words: management, forming of model, efficiency, land use, agrarian enterprises.

Постановка проблеми. Положення наявних концепцій ефективного землекористування аграрних підприємств потребують відповідного аналітичного забезпечення для підтримки конкурентоздатності у процесі перебудови економічної моделі до оптимальних параметрів. Для реалізації цього завдання актуальним є розроблення моделі формування ресурсоорієнтованого ефективного землекористування аграрних підприємств у межах реалізації головних цілей системи управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За наявними алгоритмами першим етапом є здійснення ситуаційного аналізу ринкового оточення підприємства, завданням якого є визначення продуктового набору підприємства, для виробництва якого у підприємства досить ресурсів або їх дефіцит може бути компенсовано залученими альтернативами. Відповідно до сформованого продуктового плану розробляється план організації діяльності на основі відповідної моделі сільськогосподарського землекористування. Крім організації діяльності з виробництва продукції на основі вирощування відповідних культур, формується відповідний план супутньої, додаткової, утилізаційної та ресурсовідновлювальної діяльності, які необхідні для забезпечення системної результативності аграрного підприємства, що формує ефективну модель землекористування.

Цією проблематикою займалися багато вчених, зокрема В.М. Андрущенко, І. Денисенко, В.М. Заяць, О.І. Павлов, О.В. Паленичак, О. Сакаль, Н. Солов'яненко, А. Степаненко, А. Сундук, Л. Шашула, О.В. Шубравська та інші, але питання проектування ресурсовідновлювальної діяльності, що має на увазі аналіз можливостей та планування конкретних дій щодо використання господарської активності для підтримання оптимального режиму землекористування зокрема та ресурсокористування загалом досліджені не досить.

Формулювання цілей статті – дослідити засади формування моделі ефективного землекористування аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрне підприємство може реінвестувати частину виробленого або планованого до виробництва продукту для створення умов отримання необхідних речовин для збереження продуктивного стану земельних ресурсів сільськогосподарського призначення. Це може бути реалізовано поверненням органічної речовини в структурі продукції (рослинні рештки, некондиційна продукція та інше) або шляхом обмеження споживання корисних речовин у процесі виробництва для формування умов їх накопичення в достатній для відтворення природних структур кількості.

Алгоритм завдання оптимального землекористування (рис. 1) з погляду розрахункових процедур включає в себе дві основні процедури. Перша процедура пов'язана з організацією способів оцінки і розрахунку стану продуктивного потенціалу земельних ресурсів і ґрунтується на застосуванні рівнянь виробничих функцій.

Завдання розроблення рівнянь полягає у зв'язуванні характеристик ресурсного потенціалу з характеристиками земельних угідь, необхідних для здійснення сільськогосподарської діяльності (наприклад, природний рівень родючості, засміченість ґрунту, механічний склад і так далі), а також визначають його результативність. Друга процедура спирається на реалізацію методичного інструментарію моніторингу змін рівнів ресурсного потенціалу сільськогосподарських угідь у процесі вироблення ефективної практики землекористування. У цьому конкретному разі методичну основу може становити реалізація рекурентних рівнянь Белмана.

Зупинимося на особливостях названих виробничих функцій, тому що вони становлять основу для інформації, використовуваної в обчислювальних процесах. Наамперед відзначимо загальні властивості, що визначають рівень (або стан) ресурсного потенціалу сільськогосподарських угідь.

У кожен момент часу t вміст поживних речовин, що визначають продуктивність ґрунту, й умови, що визначають ефективність технологічних операцій, різнI. Однак відповідно до постановки завдання інтерес становить стан у початковий момент t і в його кінцевий момент. Для вирішення завдання потрібне також значення змінних стану в момент t = 0, тобто в момент, з якого починається процес планування. Нагадаємо, що з погляду процедури пошуку оптимального рішення початковим моментом є останній період T.

Застосування технології вирощування культур переводить ресурсний потенціал із попереднього стану в подальший. Це означає, що під час реалізації основної технологічної функції в ґрунти земельних угідь вносяться зміни (наприклад, внесення органічних і мінеральних добрив, операції хімічної прополки і так далі), які формують ресурсний потенціал земельних угідь сільськогосподарського значення.

Крім процесу технологічного впливу, відбуваються природні ґрунтово-біологічні процеси, які також впливають на стан ґрунту. Їх можна охарактеризувати як поглинання рослинами поживних речовин у процесі їх росту. Більш-менш загальну схему динаміки зміни стану ґрунту можна навести на рис. 2.

Як видно з рис. 2, рівень вмісту змінної, що визначає стан ресурсного потенціалу (поживні речовини, фітосанітарний стан та інше), зростає по-різному при реалізації різних технологій, тобто внесення добрив, хімічної обробки і убуває в міру росту рослин. На цьому малюнку tпочат – це початковий момент t-го планового періоду, А tкінц – кінцева точка цього періоду. Нагадаємо, що в цій точці умовно збирається урожай культури, оцінюється стан ґрунту і вибирається технологія вирощування культури. Кінцевий стан періоду характеризується точками 1 або 2. Їхнє положення визначається рівняннями виробничих функцій.

Таким чином, вміст факторів ресурсного потенціалу в кінці планового періоду залежно від технології може бути більшим від початкового (точка 1), а може бути меншим (точка 2). Звідси ясно, що різноманітність технологій визначається не тільки способом механічного обробітку ґрунту, а й інтенсивністю введення в неї речовин для формування умов розвитку рослин, тобто інтенсивністю впливу. Зі схеми рисунку видно також, що стан ресурсного потенціалу управляється за рахунок технологій і, умовно кажучи, якщо виключити економічні обмеження, то за допомогою відповідних технологій можна домогтися довільного стану ґрунту. Це означає, що технологію можна розглядати з погляду агрономії і з погляду економіки.

Перший погляд говорить про те, що вплив окремих факторів ресурсного потенціалу, таких як добрив, необхідно збільшувати якомога більше. З цих позицій

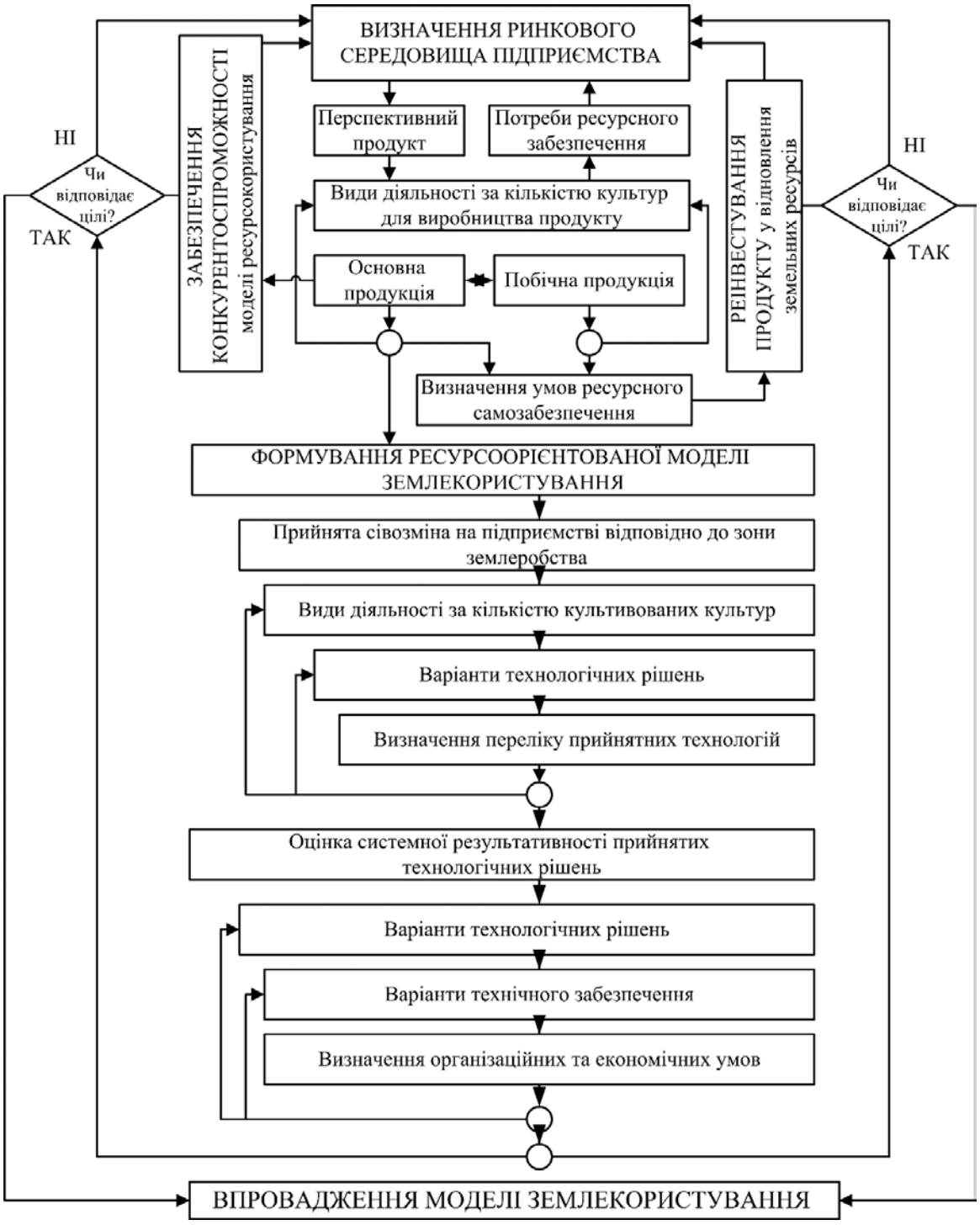


Рис. 1. Алгоритм формування ресурсоорієнтованого землекористування аграрного підприємства

критерієм ефективності планових рішень буде максимізація врожайності продукції за період Т.

З економічного погляду набір технологій обмежується. Наприклад, внесені добрива не тільки виносяться з урожаєм, а й вимиваються дощами, що також завдає екологічної шкоди навколишньому природному середовищу.

Таким чином, за допомогою розрахункових процедур пропонованого алгоритму та математичних засобів динамічного програмування Белмана формуються умови економічного обґрунтування плану агроекологічного реінвестування основної продукції через оптимізацію режиму інтенсивності землекористування.

Наступним етапом дослідження є апробації пропонованої моделі. Завдання апробації пропонованої методики планування ефективного землекористування в системі сівозміни полягає в тому, щоб проілюструвати основний принцип ухвалення рішень, пов'язаний з перспективним плануванням виробництва сільськогосподарської продукції. Результат апробації дадуть змогу порівняти звичайний метод оптимізації виробництва, який орієнтований на поточну вигоду, тобто максимі-

зації прибутку в цьому річному циклі, з ефектом планування на тривалу перспективу за оптимізації тільки на один крок уперед. Початкова інформація наведена таким чином. Використовуючи агротехнічну інформацію досліджуваного аграрного підприємства, виділена пятипільна сівозміна, яка є типовою для лісостепової зони та представлена такими культурами в порядку з проходження: горох, озима пшениця, цукрові буряки, кукурудза на зерно, ячмінь. Виробництво цих культур може здійснюватися чотирма технологічними схемами.

Під час планування результату приймається положення, що обсяг зібраного урожаю лінійно залежить від стану родючості ґрунту. Нехай ґрунт має 4 рівні продуктивного стану земельних ресурсів: S(1) – найгірший, S(4) – найкращий. Для того, щоб відобразити залежність врожайності від ґрунтової родючості, приймемо допущення, яке спрощує реальні процеси: відома врожайність культури на ґрунті найнижчого рівня родючості. Вона має індекс 1. Тоді наступний рівень 2 забезпечує врожайність культури в два рази більшу. Відповідно рівень родючості 3 забезпечує потрійний урожай. А найродючіший ґрунт – 4 – дозволяє виростити урожай в 4 рази більший, ніж найнижча родючість.

Вплив прийнятих варіантів технологій вирощування культур на економічну та екологічну результативність наведено в табл. 1.

Розглянемо початкові дані, що відносяться до технології. Головне завдання, яке тут повинне вирішуватися відповідно до пропонованої методики, – це моделювання зв'язку між вживаною технологією і її дією на ґрунтову родючість. Для наочності ці зв'язки спрощуються для того, щоб можна було оперувати з тими станами, які прийняті вище. Це означає, що якщо застосована деяка технологія, то вона повинна перевести поточний стан в інший, але так, щоб новий стан був би одним з 4 вибраних вище. Наприклад, у результаті використання деякої технології стан ґрунту покращився на 1 одиницю. Це означає, що якщо попе-

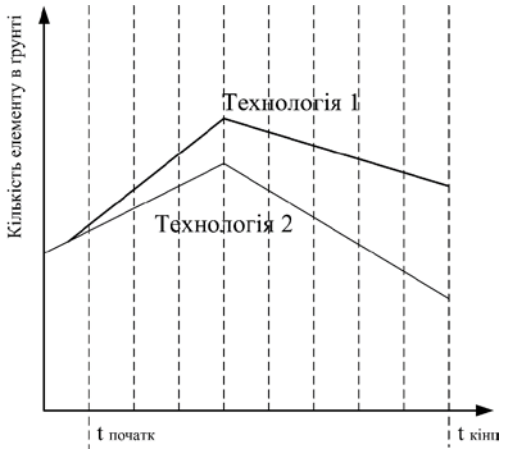


Рис. 2. Схема зміни стану ресурсного потенціалу сільськогосподарських угідь у процесі розвитку культури та технологічного впливу

Таблиця 1

Інформація про технології, що використовуються для виробництва сільськогосподарських культур типової сівозміни господарств Лісостепу, які спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур

Умовне позначення технології	Зміна стану ґрунту а використання цієї технології	Виробничі витрати на технологічні операції, грн./га
Культура – горох:		
Грх1	Нейтральне (збалансоване)	6142
Грх2	Збільшення на 1 бал	8030
Грх3	Збільшення на 2 бала	9941
Грх4	Збільшення на 3 бала	14197
Культура – озима пшениця:		
Пш1	Зменшення на 1 бал	7408
Пш2	Зменшення на 2 бала	5190
Пш3	Збільшення на 1 бал	9925
Пш4	Збільшення на 2 бала	16814
Культура – цукровий буряк:		
Цбр1	Зменшення на 1 бал	21373
Цбр2	Зменшення на 2 бала	26499
Цбр3	Збільшення на 1 бал	45587
Цбр4	Зменшення на 3 бала	17835
Культура – кукурудза на зерно:		
Кк1	Зменшення на 1 бал	12114
Кк2	Зменшення на 2 бала	14103
Кк3	Нейтральне (збалансоване)	21741
Кк4	Збільшення на 1 бал	34323
Культура – ячмінь ярий:		
Ячм^{1}	Збільшення на 2 бала	14224
Ячм^{2}	Зменшення на 1 бал	6517
Ячм^{3}	Збільшення на 1 бал	12424
Ячм^{4}	Зменшення на 2 бала	4539

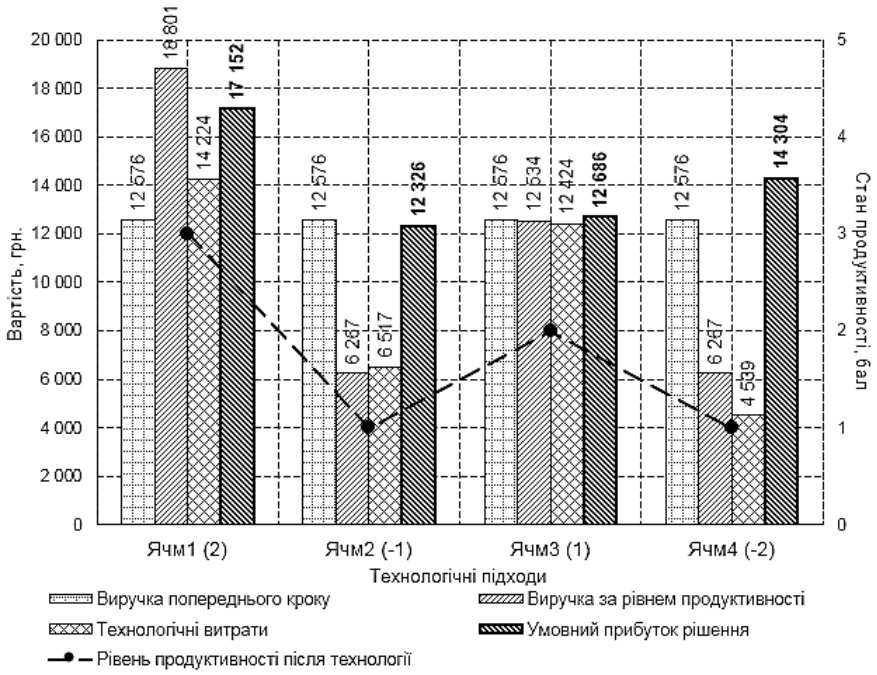


Рис. 3. Значення умовних показників за етапом вирощування ячменю та найгіршим станом початкової продуктивності земельних ресурсів

редній стан був рівний 3 (третій рівень), то новий стан буде рівний 4 – найвищий рівень. Вище за цей рівень стан ґрунту не може покращитися. Це обмеження цілком реальне. Отже, якщо застосовується технологія +2 за початкового стану 3, то кінцевий (на цьому кроці) стан буде рівний 4, але не більше. Також стан ґрунту не може опуститися нижче 1. Це означає, що за стану, рівного 2, використання «поганої» технології, що оцінюється як – 2, дасть кінцевий стан, рівний 1, але не 0. І, нарешті, для кожної технології задаються витрати її використання в плановому циклі.

Наступний крок підготовки початкових даних потребує визначення фактичних та планованих параметрів діяльності конкретних аграрних підприємств. Для апробації пропонованої методики нами вибрано 4 аграрні підприємства Полтавської області, що займаються виробництвом рослинницької продукції.

Для прийняття рішень щодо вибору технології, яка відображає оптимальний режим інтенсивності землекористування в досягненні цілі максимізації прибутку в межах циклу сівозміни, сформовані діаграми для кожного можливого продуктивного стану земельних ресурсів, що відображають основні техніко-економічні параметри землекористування. На рис. 3 відображено параметри результативності для останнього етапу сівозміни, який виступає першим для аналізу через використання методу зворотного розрахунку. На діаграмі рис. 3 відображено поточні технологічні витрати технології за використання прийнятих технологій виробництва ячменю; дохід, на який може розраховувати підприємство у разі реалізації відповідного режиму інтенсифікації; умовний прибуток у циклі прийнятої сівозміни за отримання відповідного доходу попереднього кроку.

Відзначимо, що майже аналогічний умовний прибуток підприємство може отримати за другої та третьої технології вирощування ячменю, які відрізняються впливом на екологічний стан ґрунту з пониженням та покращенням його на 1 пункт відповідно. За майже вдвічі вищих технологічних витрат позитивний вплив на ґрунтову родючість за поточних цінових позицій дозволяє компенсувати додаткові вкладенням додатковим доходом та передати на наступний крок сівозміни більш продуктивні землі. Отже, стабілізація економічних переваг дозволяє отримати переваги ресурсного відтворення на поточному етапі. Аналогічні діаграми побудовані для кожного вхідного стану ґрунту під час виробництва культур прийнятого переліку. На рис. 4. відображено параметри результативності для етапу сівозміни під час вирощування озимої пшениці за доброго вхідного стану ґрунту.

Отриманні дані дають змогу визначити варіанти технологічних рішень, що дозволяють отримати максимальний еколого-економічний ефект на кожному етапі, та динаміку зміни продуктивного стану земельних ресурсів підприємства за прийнятою моделлю оптимальної інтенсивності землекористування. Зведені дані з кожного етапу наведені у вигляді діаграми на рис. 5. Зауважимо, що умовний прибуток сформований за накопичувальним принципом, тобто за п'ятирічний цикл сівозміни аграрне підприємство за оптимальним режимом землекористування може отримати 132 705 грн./га, або 26 541 грн./га в середньому на рік. При цьому забезпечується умова збереження продуктивного стану ґрунту на рівні не нижче доброго за прийнятою класифікацією.

Слід також зазначити, що, окрім змін стану продуктивного потенціалу земельних ресурсів, землекористування аграрних підприємств можуть супроводжувати керовані та некеровані зміни в технологічній системі землеробства, які можуть проявлятися як у неконтрольованому збільшенні споживання корисних речовин земельних ресурсів, так і у випадках зниження споживання.

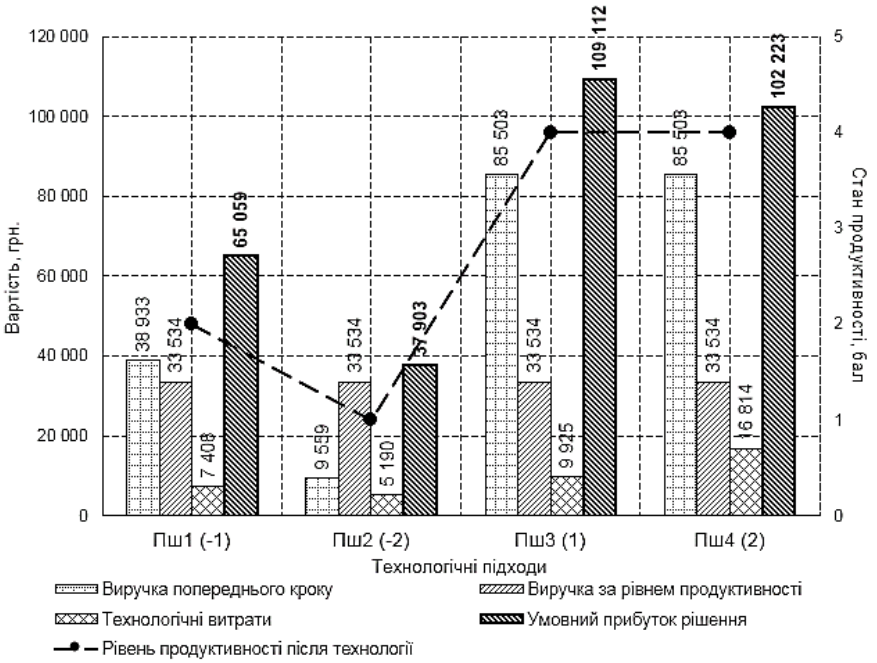


Рис. 4. Значення умовних показників за етапом вирощування озимої пшениці та за доброго стану поточної продуктивності земельних ресурсів

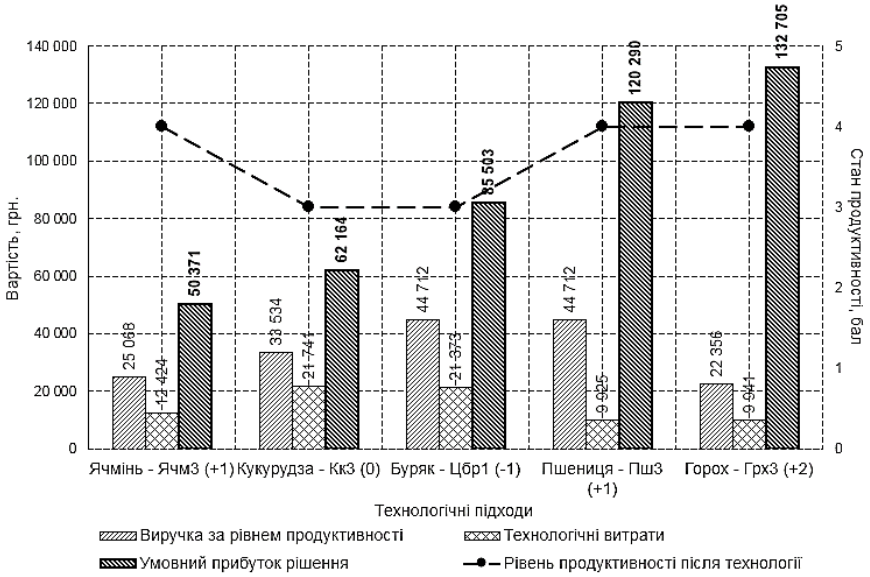


Рис. 5. Формування оптимального плану землекористування господарств Лісостепу, які спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур за типовою сівозміною

Таким чином, відбувається зміна режиму інтенсивності вирощування сільськогосподарських культур за відповідних умов реалізації виробничого процесу. Причин виникнення подібних ситуацій маса, а виявлення умов їх контролю є завданням агрономічної служби аграрного підприємства та спеціалістів із підбору селекції посівного матеріалу. Отже, наступним етапом дослідження є моделювання умов зміни режиму інтенсивності землекористування.

Діаграму моделювання оптимальної управлінської реакції на зміни в економічних та екологічних параметрах на етапі виробництва ячменю наведено на рис. 6, за даними якого можна судити, що виробництво ячменю за вхідного стану земельних ресурсів у 3 бали є найменш ризикованим, тому що рівень умовної результативності характеризується найвищою однорідністю, тобто зміни споживання сільськогосподарської культури не суттєво впливають на загальний рівень результативності системи.

Найбільше відхилення в умовній результативності від прийнятого типового варіанту споживання продуктивних якостей земельних ресурсів за збільшення режиму інтенсифікації виробництва ячменю (низький рівень продуктивності культури) має отримання на вході земельних ресурсів із задовільним станом; за зменшення режиму інтенсифікації виробництва

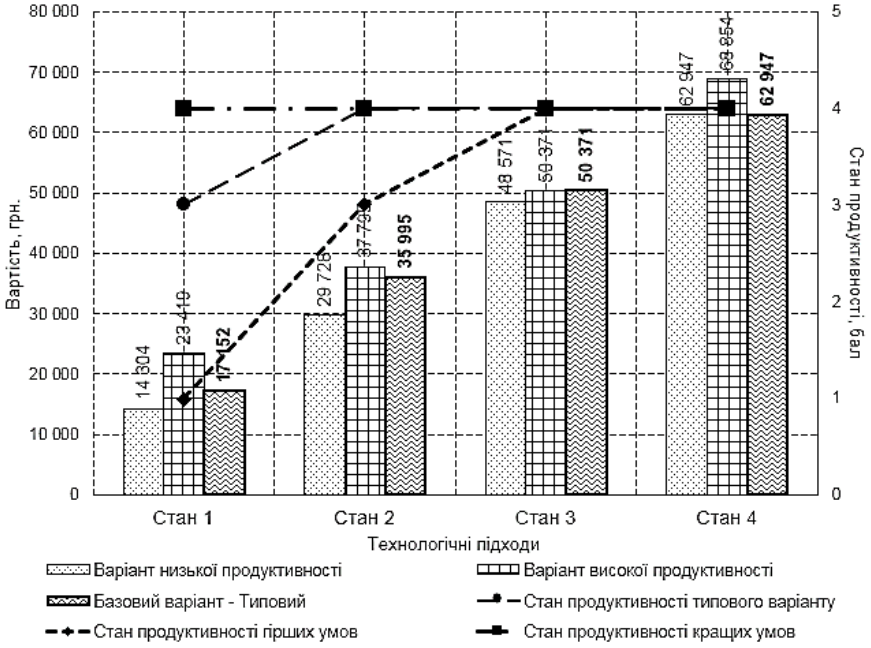


Рис. 6. Моделювання оптимальної управлінської реакції на зміни в економічних та екологічних параметрах на етапі виробництва ячменю

ячменю (високий рівень продуктивності культури) має отримання на вході земельних ресурсів із незадовільним станом. Отже, селекція посівного матеріалу за заданих умов є ефективним механізмом підвищення ефективності землекористування.

Узагальнення отриманої інформації про оптимальну поведінку управлінської системи для забезпечення високого рівня ефективності землекористування пропонується здійснити в межах моделювання циклу сівозміни із формування відповідної фінансово-економічної результативності та динаміки землекористування за різних первинних умов розвитку.

На рис. 7 наведено формування оптимального плану землекористування господарств, які спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур за найгірших технологічних умов землекористування.

За даними рис. 7 можна судити, що за один цикл сівозміни відбувається стабілізація продуктивного потенціалу земельних ресурсів. Однак цей процес можна визначити затяжним, тому що високий рівень господарської продуктивності спостерігається лише на четвертий рік від початку господарської діяльності. Це означає, що через несприятливе середовище для формування ефективності технологічних заходів аграрне підприємство ризикує недотримувати прибуток. У межах сформованого плану використання технологічних прийомів вирощування культур серед альтернативних підприємство має перспективи отримання 106,27 тис. грн.,

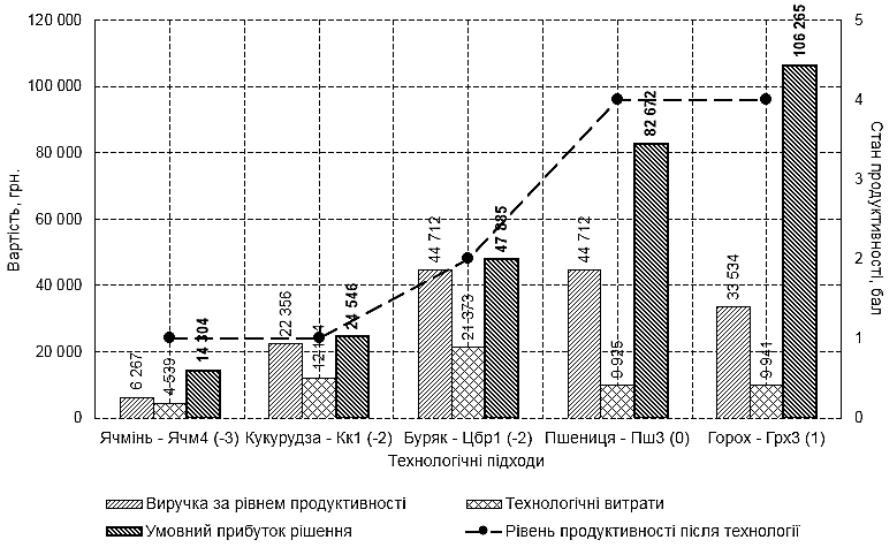


Рис. 7. Формування оптимального плану землекористування господарств, які спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур за найгірших технологічних умов землекористування

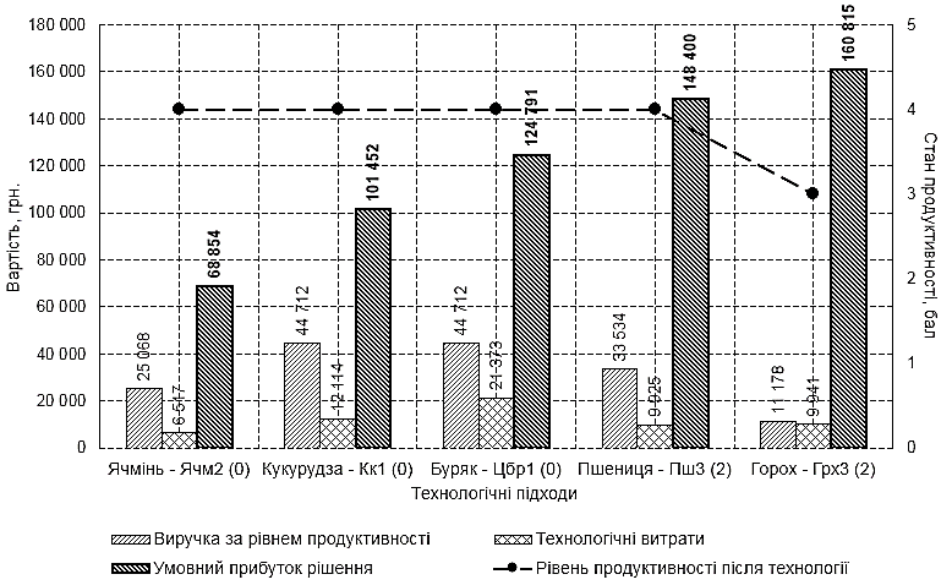


Рис. 8. Формування оптимального плану землекористування господарств, які спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур за найкращих технологічних умов землекористування

бо 21,25 тис. грн. щорічно. Аналогічну схему формування оптимального плану землекористування господарств, які спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур, але за найкращих технологічних умов землекористування, наведено на рис. 8, за даними якого можна судити, що за сприятливих технологічних умов відбувається підтримка доброго стану продуктивного потенціалу земельних ресурсів за забезпечення високого рівня фінансово-економічної результативності виробничої системи. За пропонованим перспективним планом прогнозується на 51,3% більший умовний прибуток, що доводить визначальну роль технологічних інновацій для підвищення ефективності сільськогосподарського землекористування.

Щодо характеру формування фінансово-економічної результативності, то за цим планом спостерігається рівномірне зростання результатів, що свідчить про відносно врівноважену модель ефективності землекористування.

Висновки. Підводячи підсумок, зазначимо, що результати моделювання процесу прийняття управлінських рішень за пропонованою методикою свідчать про визначальний характер технологічного забезпечення для формування сталого високого рівня землекористування з інтеграцією заходів агроекологічного інвестування. Зауважимо також, що в цій конкретній методиці недосконаліть технологічної основи сприймається як вхідний параметр, тому його негативний вплив компенсується майбутніми перевагами від формування сприятливих ресурсних умов. Таким чином проявляються переваги техніко-економічного обґрунтування довгострокового плану розвитку за пропонованою методикою.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В.М. Світовий досвід переходу від традиційного до органічного агровиробництва та можливості його застосування в Україні. *Агросвіт.* № 7. 2015. С. 55–61.
2. Антонець С.С., Антонець А.С., Писаренко В.М. Органічне землеробство: з досвіду ПП «Агроекологія» Шишацького району Полтавської області. Полтава : РВВ ПДАА, 2010. 200 с.
3. Бабміндра Д.І. Агроекологічна оптимізація структури земельних угідь. *Землеустрій і кадастр*. 2004. № 3–4. С. 19–24.
4. Будзяк В.М. Сільськогосподарське землекористування (економіко-екологічні та управлінські аспекти) : монографія. К. : Оріани, 2006. 488 с.
5. Вергун М.Г. Підвищувати ефективність використання земельних, трудових і технічних ресурсів села. *Економіка АПК*. 2008. № 1. С. 31–38.
6. Гуторов О.І. Економіко-екологічна оцінка сільськогосподарських земель та проблеми їх сталого використання. ULR: http://www.nbuv./Agroin/ 2010_1–3/gutorov.pdf (дата звернення: 20.10.2019).
7. Лісовицький В.М. Історія економічних вчень. К. : Центр учбової літератури, 2009. 240 с.
8. Павлов О.І. Агропродовольча сфера України як об'єкт національної безпеки. *Економіка АПК*. 2014. № 2. С. 97–103.
9. Русан В.М. Економіка раціонального сільськогосподарського землекористування. К. : ННЦ ІАЕ, 2009. 200 с.
10. Стукач В.Ф. Механизмы мотивации собственников земли в сфере применения почвозащитных технологий. *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2013. № 3(24). С. 106–114.

References:

1. Andrushchenko V.M. (2015) Svitovyi dosvid perekhodu vid tradytsiinoho do orhanichnoho ahrovyrobnytstva ta mozhlyvosti yoho zastosuvannia v Ukraini [World experience of transition from traditional to organic agro-production and the possibility of its application in Ukraine]. Agro-world, no. 7, pp. 55–61.

2. Antonets S.S., Antonets A.S., Pysarenko V.M. (2010) Orhanichne zemlerobstvo: z dosvidu PP «Ahroekolohiia» Shyshatskoho raionu Poltavskoi oblasti [Organic farming: from the experience of PE «Agroecology» of Shishatsky district of Poltava region. Practical recommendations]. Poltava: RVV PDAA. (in Ukrainian)
3. Babmindra D.I. (2004) Ahroekolohichna optymizatsiia struktury zemelnykh uhid [Agro-ecological optimization of land structure]. Land management and cadastre, no. 3-4, pp. 19–24.
4. Budyak V.M. (2006) Silskohospodarske zemlekorystuvannia (ekonomiko-ekolohichni ta upravlinski aspekty) [Agricultural land use (economic, environmental and management aspects)]. Kyiv: Oriany. (in Ukrainian)
5. Vergun M.G. (2008) Pidvyshchuvaty efektyvnist vykorystannia zemelnykh, trudovykh i tekhnichnykh resursiv sela [To increase the efficiency of use of land, labor and technical resources of the village]. Economy of the AIC, no. 1, pp. 31–38.
6. Hutorov O.I. (2010) Ekonomiko-ekolohichna otsinka silskohospodarskykh zemel ta problemy yikh staloho vykorystannia [Economic-ecological assessment of agricultural lands and problems of their sustainable use]. Retrieved from http://www.nbuv./Agroin/2010_1–3/gutorov.pdf (accessed 31 October 2019). (in Ukrainian)
7. Lisovytsky V.M. (2009) Istoriia ekonomichnykh vchen [History of economic doctrines]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
8. Pavlov O.I. (2014) Ahroprodovolcha sfera Ukrainy yak ob'iekt natsionalnoi bezpeky [Agri-food sector of Ukraine as an object of national security]. Economy of the AIC, no. 2, pp. 97–103.
9. Rusan V.M. (2009) Ekonomika ratsionalnoho silskohospodarskoho zemlekorystuvannia [Economics of rational agricultural land use]. Kyiv: NIAC IAE. (in Ukrainian)
10. Stukach V.F. (2013) Mekhanyzmy motyvatsyy sobstvennykov zemly v sfere prymenenyia pochvozashchytnykh tekhnolohyi [Mechanisms of motivation of landowners in the field of application of soil protection technologies]. Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Institute of Business, no. 3(24), pp. 106–114.

УДК 658.8.012.12:004

Мозгова Г.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Мозгова А.Д.,
аспірант економічного факультету,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Белякова К.С.,
магістрант економічного факультету,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Mozgova Galyna,
Ph.D., Associate Professor, Department of
Marketing, Management and Entrepreneurship,
V.N. Karazin Kharkiv National University
Mozgova Anastasia,
Ph.D. student,
V.N. Karazin Kharkiv National University
Beliakova Kateryna,
Master,
V.N. Karazin Kharkiv National University

ЕЛЕКТРОННІ МАЙДАНЧИКИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЯК ДЖЕРЕЛО МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ІНТЕРНЕТІ

Мозгова Г.В., Мозгова А.Д., Белякова К.С. Електронні майданчики державних закупівель як джерело маркетингової інформації в Інтернеті. Стаття присвячена аналізу електронних майданчиків державних закупівель та визначенню можливостей їх застосування як джерела маркетингової інформації в Інтернеті. Дослідження проведено на прикладі ринку медичного обладнання України. Для досягнення мети проаналізовано такі електронні майданчики, як Open Tender, E-tender, Zakupki.prom.ua, Public Bid, Zakupivli24,

TENDERMASTER, ETM SmartTender, Newtend, 25/8. АУКЦІОН, «Держзакупівлі. Онлайн», Українська універсальна біржа, Zakupki.ua. Встановлено, що майданчик ETM SmartTender дає можливість отримати аналітичну маркетингову інформацію щодо проведення тендерів за допомогою програми Qlik Sense. Визначено основні функціональні можливості Qlik Sense, а на його основі виконано аналіз даних ринку медичного обладнання. Зроблено висновок щодо доцільності використання електронних майданчиків державних закупівель як джерела маркетингової інформації.

Ключові слова: електронні майданчики державних закупівель, інформація, інтернет-маркетинг, ринок медичного обладнання, програмне забезпечення.

Мозговая Г.В., Мозговая А.Д., Белякова К.С. Электронные площадки государственных закупок как источник маркетинговой информации в Интернете. Статья посвящена анализу электронных площадок государственных закупок и определению возможностей их применения в качестве источника маркетинговой информации в Интернете. Исследование проведено на примере рынка медицинского оборудования Украины. Для достижения цели проанализированы такие электронные площадки, как Open Tender, E-tender, Zakupki.prom.ua, Public Bid, Zakupivli24, TENDERMASTER, ETM SmartTender, Newtend, 25/8. АУКЦИОН, «Госзакупки. Онлайн», Украинская универсальная биржа, Zakupki.ua. Установлено, что площадка ETM SmartTender позволяет получить аналитическую маркетинговую информацию о проведении тендеров с помощью программы Qlik Sense. Определены основные функциональные возможности Qlik Sense, а на его основе выполнен анализ данных рынка медицинского оборудования. Сделан вывод о целесообразности использования электронных площадок государственных закупок в качестве источника маркетинговой информации.

Ключевые слова: электронные площадки государственных закупок, информация, интернет-маркетинг, рынок медицинского оборудования, программное обеспечение.

Mozgova Galyna, Mozgova Anastasia, Beliakova Kateryna. Electronic public procurement sites as a source of marketing information in the Internet. The article is devoted to the analysis of public procurement electronic sites and identifying the possibilities of their use as sources of marketing information in the Internet. The study was conducted on the example of the market of medical equipment of Ukraine. To achieve this goal, the following electronic sites were analyzed: Open Tender, E-tender, Zakupki.prom.ua, Public Bid, Zakupivli24, TENDERMASTER, ETM SmartTender, Newtend, 25/8. AUCTION, Ukrainian Public Government purchases, Ukrainian Universal Exchange Zakupki.ua. It is concluded that each site has its own peculiarities in the presented information according to the following components: filter selection of an array of data, additional useful information (news, articles, blog, vlog, etc.). Established that the ETM platform SmartTender provides analytical receive marketing information on tenders using Qlik Sense. Identified following key functionalities of Qlik Sense cloud technology using the example of the medical equipment market: analysis of procurement plans by different indicators and areas; identification of incorrect items of procurement plans; analysis of actual purchases by different parameters; tracking trends in procurement of hierarchies of organizers and identifying the latest important developments in procurement for the current and previous years; analysis of purchases of medical equipment, pharmaceuticals, personal care products in different sections; analysis of energy service purchases in different directions. Using the actual Qlik Sense data, the medical equipment market data analysis was performed. It is established that medical equipment occupies the largest share both in 2018 and in 2019 among other purchasing groups that fall into the category “Medicine”. Expected value from procurement of medical equipment through tenders increased for 11 months of 2019 compared to 2018 by 16 660 million UAH or by 108.7%. It is concluded that the purchase of medical equipment is characterized by seasonal waves. It can be claimed that the marketing information received is accurate because Qlik Sense software is connected to the Prozorro database. The conclusion regarding the feasibility of using electronic public procurement platforms as a source of marketing information.

Key words: public procurement electronic sites, information, Internet marketing, medical equipment market, software.

Постановка проблеми. Одною з найважливіших складових управління маркетингу сучасної компанії є інформаційне забезпечення маркетингової діяльності в Інтернеті. Мережа Інтернет стала новим бізнес-середовищем, у якому зустрічаються постачальники продуктів та послуг і клієнти практично в усіх галузях бізнесу.

Підприємство має вчасно й результативно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, пристосовуватися до них, щоби забезпечити виживання та досягати поставлених цілей. Це є можливим на підставі використання якісної інформації. Рівень реалізації маркетингу визначає ступінь складності інформаційного середовища маркетингу компанії та відповідні обсяги інформаційних потреб. З’являються нові унікальні джерела інформації, аналогів яких не існує в офлайн-бізнесі. Одним з таких джерел стали електронні майданчики, які дають змогу отримати маркетингову поточну та ретроспективну інформацію про державні закупівлі. Такі майданчики використовують для покупки та продажу товарів та послуг не тільки державні підприємства, але й комерційні організації. Отже, завдяки цьому джерелу є можливість оцінити кон’юнктуру ринку, знайти потенційних клієнтів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців присвятило свої праці проблемам маркетингу в середовищі Інтернету. Н.С. Ілляшенко, Ю.М. Мель-

ник, Л.Ю. Сагер дослідили та систематизували сучасні технології та інструменти інтернет-маркетингу, визначили основні тенденції їх застосування та розвитку [1]. У працях Н.С. Серських визначено відмінності комплексу інтернет-маркетингу від комплексу класичного маркетингу [2]. Т.О. Окландер, М.Г. Бударіна розглянули еволюцію технологій проведення маркетингових досліджень, яка відбулася завдяки поширенню цифрових маркетингових інструментів. Науковцями виділено етапи та передумови використання Інтернету для проведення маркетингових досліджень [3]. В.В. Арестенко наводить результати дослідження стану та тенденцій розвитку маркетингових досліджень в Україні в системі Social Media Marketing [4]. В.В. Ратинський встановив переваги використання Інтернету як інструменту маркетингових досліджень [5].

Однак можливості інтернет-маркетингу збільшуються відповідно до появи та розвитку нових інформаційних технологій, з'являються нові можливості отримання маркетингової інформації, тому вивчення сучасних інформаційних джерел в Інтернет є актуальною проблемою, яка потребує постійного розгляду.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз електронних майданчиків державних закупівель та визначення можливостей їх застосування як джерела маркетингової інформації в Інтернеті. Дослідження проведено на прикладі ринку медичного обладнання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо діяльність організації пов'язана з поставкою товарів та послуг державним підприємствам, то їй потрібно звернутися до порталу prozorro.gov.ua [6]. Цей ресурс є відкритим порталом, що відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» [7] надає доступ до всієї інформації з центральної бази даних від 31 липня 2016 р. про електронні тендерні торги, які були оголошені.

Учасники аукціону можуть брати участь у цих торгах, використовуючи модуль електронного аукціону. Доступ до цього модулю підприємства мають можливість отримати після реєстрування на спеціальних авторизованих електронних майданчиках. Завдяки модулю аукціону інформація потрапляє до центральної бази даних, після чого вона оприлюднюється на порталі Prozorro та на всіх інших майданчиках одночасно. Основними майданчиками електронних закупівель є такі (розроблено авторами за джерелами [8–21]).

1) Open Tender (ТОВ «Юкрейн проперті груп») [8]. Наведено інформацію, про те, що майданчик пройшов авторизацію за I, II, III та IV рівнями акредитації, що викликає довіру. Має клієнторієнтований інтерфейс, адже користувачу одразу пропонується зайти на сайт як замовник або як постачальник. Є можливість пошуку за ключовими словами та різними класифікаторами. Розділ новин застарілий. Останні новини датуються 2017 р., що знижує імідж компанії.

2) E-tender (ТОВ «Е-Тендер») [9]. Надає можливість фільтрувати замовлення за класифікатором ДК 021:2015 (CPV) з можливістю деталізації до назви товару. Є блог, у якому публікуються новини та експертні думки щодо закупівель. Чітко представлено послуги для комерційних закупівель.

3) Zakupki.prom.ua (ТОВ «ЗАКУПКИ.ПРОМ.УА») [10]. Представлено можливість фільтрувати замовлення за класифікатором ДК 021:2015 (CPV) з можливістю деталізації до назви товару. Наявний мобільний додаток. Виконана структуризація за такими ознаками, як державні закупівлі, комерційні закупівлі, аукціони.

4) Public Bid (ТОВ «ІТ Контракт») [11]. Не дуже зручний для використання, оскільки пошук потреб із закупівель працює не дуже гарно. До того ж у пошуку немає довідника, який би допомагав його виконувати.

5) Zakupivli24 (АТ КБ «Приватбанк») [12]. Фільтр замовлень тільки за видом ринку без уточнення назви товару. Є можливість експорту в Excel. Є демо-режим. Є можливість завдяки відсутності депозитних платежів працювати відразу після авторизації. З банківського рахунку в «Приватбанку» за підсумком місяця автоматично стягується оплата за участь. Якщо тендери скасовано замовником, банк плату не стягує.

6) TENDERMASTER (ТОВ «КВАДРО-СЕРВІС») [13]. Компанія не зазначена на сайті Prozorro, оскільки майданчик згідно з наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України відключено від електронної системи закупівель [6]. Однак на самому ресурсі діяльність відбувається. Це приводить до недовіри до цього майданчика.

7) ETM SmartTender (ТОВ «СМАРТТЕНДЕР») [14]. Одна з перших платформ для комерційних торгів. Є інформація про клієнтів, які користуються, надано їх відгуки, що створює позитивний імідж. Пошук можна здійснювати тільки за ключовими словами. Чітко розписано регламенти роботи. Є можливість вивчити статистичні дані закупівель у графічному вигляді за допомогою програми Qlik Sense [15].

8) Newtend (ТОВ «НЬЮТЕНД») [16]. Запропоновано пошук за ключовими словами. Пропонуються додаткові послуги з експертного оцінювання майна та страхування майна.

9) 25/8.АУКЦІОН (ТОВ «25/8.БІЗНЕС») [17]. Можливість пошуку тендеру за великою кількістю критеріїв. Окремо є розділ з оголошенням про продаж об'єктів малої приватизації.

10) «Держзакупівлі. Онлайн» (ТОВ «Держзакупівлі. Онлайн») [18]. Є розширений пошук запитів на закупівлю. Є функція відміток оголошень, зокрема «додати у вибране», «приховати», «запланувати участь». Стандартний набір сервісів.

11) Українська універсальна біржа [19]. Є можливість увійти на ресурс як клієнт або як постачальник та отримати клієнторієнтовану інформацію. Є можливість підписатися на розсилку закупівель за вибраними критеріями. Однак відсутній переклад англійською мовою.

12) Zakupki.ua (ТОВ «ЗАКУПІВЛІ:ЮА») [20]. Дуже зручний каталог закупівель. Є можливість прогнозувати дії конкурентів та їх цінові пропозиції на майбутні торги. Надаються додаткові послуги, такі як інтеграція з ERP-системою, консалтингові послуги, аналіз ринку, цін конкурентів, створення тендерної пропозиції, навчання.

Таким чином, кожна система має свої особливості. Наприклад фільтри, за якими можна звузити пошук замовлень, різняться на майданчиках. Деякі дають можливість досить детально вибрати товар, здійснити запит на закупівлю, за яким необхідно шукати. Деякі дають можливість вибрати лише ринок чи групу товару. Є майданчики, які надають додаткову інфор-

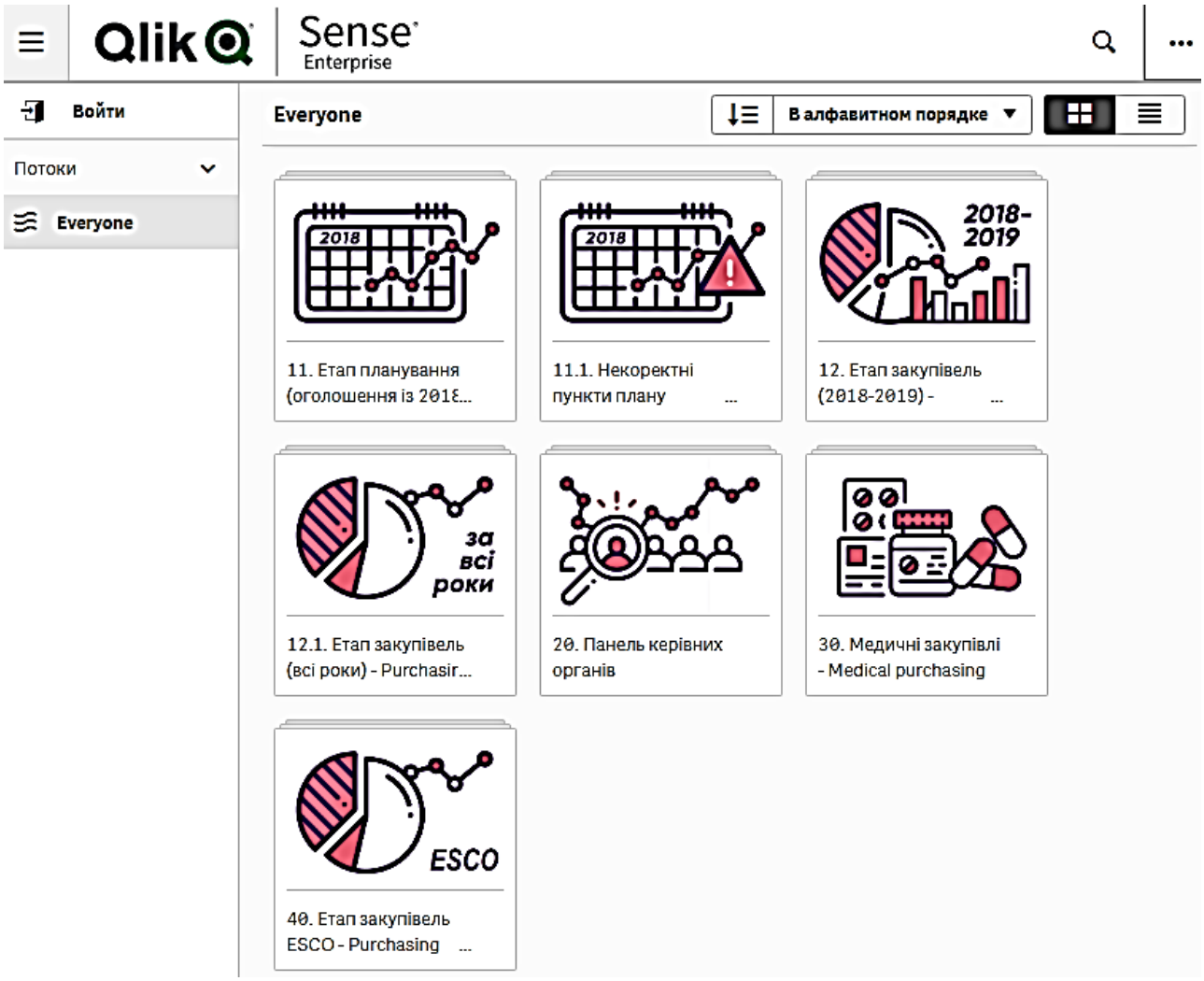


Рис. 1. Додатки Qlik Sense ETM SmartTender, які дають змогу аналізувати інформацію про закупівлі ресурсу Prozzoro [15]

мацію у вигляді новин, статей, блогів або посилань на влоги до свого каналу Youtube.

Задля отримання аналітичної інформації щодо закупівель через ресурс Prozzoro медичного обладнання доцільно використовувати програму Qlik Sense [15]. Першою аналітичною програмою, яку запропонувала ринку компанія QlikTech International, була QlikView. В основу програмного забезпечення покладено ідею поєднання даних та їх аналізу методом «асоціативної різниці». На основі класичного аналітичного рішення компанія згодом запропонувала спосіб використання даних організаціями з інтуїтивно зрозумілим візуальним відкриттям, яке надає бізнес-аналітику користувачам без спеціальної підготовки використання програмного забезпечення. Аналітичною платформою наступного покоління стало програмне забезпечення Qlik Sense. Завдяки Associative Engine, тобто потужному розширеному інтелекту й керованій багатохмарній архітектурі, воно підтримує весь спектр аналітичних сценаріїв використання в масштабі підприємства [15].

Робота з даними ресурсу Prozzoro відбувається у хмарному хабі. Хаб – це місце, де перебувають усі додатки, до яких є права доступу. На сайті ресурсу ETM SmartTender є веб-адреса для використання Qlik Sense Enterprise. За запущеної програми Qlik Sense здійснює перехід до хабу. У хмарному хабі можна переглянути додатки та взаємодіяти з ними.

У розділі «Моя робота» користувач потрапляє на додатки, а також опубліковані додатки, організовані в потоках. Можна публікувати власні додатки з хабу в потік, для якого є доступні права на публікацію. Також опубліковані додатки можна переміщати з хабу між потоками. Пропозиції можна опублікувати з консолі управління Qlik. У безкоштовній версії, яку пропонує ETM SmartTender, користувачу пропонується набір додатків, які дадуть змогу виконати аналітичне оброблення необхідної інформації (рис. 1).

У програмні додатки входять такі функції аналізу (на прикладі ринку медичного обладнання).

1) Додаток «Етап планування» дає змогу виконувати аналіз планів закупівель за 2 останні роки у 360 різних розрізах та містить такі додатки, як показники, загальний огляд у табличної формі, організатори, карта організатора, плани, загальний огляд графічно.

2) Додаток «Некоректні пункти плану» дає змогу виявляти некоректні пункти планів закупівель і має такі додатки, як показники, плани.

3) Додаток «Етап закупівель» (2018–2019) дає змогу виконувати аналіз закупівель за останні 2 роки за різними параметрами, містить такі листи, як показники, тендери/лоти, організатори, учасники, картка учасника, картка організатора, аналіз вимог і скарг, аналіз (2018–2019), неконкурентні тендери, типи тендерів, конкуренція в успішно завершених тендерах, оголошення торгів, визначення переможця, географія (учасники), географія (організатори), відбори (2018–2019), GPA-аналіз (2018–2019).

4) Додаток «Етапи закупівель» (всі роки) за своєю функціональністю схожий на попередній, але містить дещо менше листів з інформацією.

5) Додаток «Панель керівних органів» дає змогу відстежувати тенденції у закупівлях ієрархій організаторів та виявляти останні важливі події у закупівлях за поточний і попередній роки. Містить такі листи, як лоти, загальний огляд, останні події.

6) Додаток «Медичні закупівлі» є окремим галузевим додатком, який спрямовано на аналіз закупівель медичного обладнання, фармацевтичної продукції, засобів особистої гігієни в різних розрізах. Включає такі листи, як показники, лікарські засоби, МНН/GMDN (міжнародний класифікатор медичних виробів), ціна за одиницю, тендери/лоти, картка організатора, учасники, картка учасника, відбори.

7) Додаток «Етап закупівель ESCO» спрямовано на аналіз закупівель енергосервісу за різними напрямами. До додатку входять такі листи, як показники, картка учасника, учасники, лоти, картка організатора, організатори, аналіз вимог і скарг, географія (учасники), географія (організатори).

В результаті використання системи Qlik Sense від ETM SmartTender отримано аналітичні дані щодо ринку медичного обладнання (табл. 1, рис. 2, 3, 4, 5).

Як видно з табл. 1, медичне обладнання має найбільшу частку як у 2018 р., так і у 2019 р. серед інших груп закупівель, які входять в категорію «Медицина».

При цьому очікувана вартість від закупівель медичного обладнання через тендери виросла за 11 місяців 2019 р. по відношенню до 2018 р. на 16 660 млн. грн., або на 108,7% (рис. 2). Такі темпи притаманні й іншим напрямам закупівель категорії «Медицина».

Рис. 3 демонструє, що закупівлям медичного обладнання притаманні сезонні хвилі. Так, найвищої позначки кількість лотів досягає кожного року у листопаді-грудні. Потім у січні виявляється різкий спад, а вже в лютому визначається активізація ринку. Також спади відбуваються в літні місяці. Такі тенденції пов'язані насамперед із тим, що для більшості закупівель повинні бути виділені бюджетні кошти. Отже, падіння та зростання відбуваються залежно від прийняття бюджету, закінчення фінансового року тощо.

Відповідно до рис. 4, найбільші обсяги медичного обладнання у 2019 р. відбувалися за напрямами «Візуалізаційне обладнання для потреб медицини, стоматології та ветеринарії» та «Апаратура для підтримування фізіологічних функцій організму».

Рис. 5 дає можливість встановити найбільших постачальників медичного обладнання за період, який вивчається. Ними є ТОВ «ВІДЖІ МЕДІКАЛ», ТОВ «Медичний центр М.Т.К.» та ТОВ «СМС – УК».

На рис. 6 представлені найкрупніші замовники (вище 250 лотів) медичного обладнання, тобто підприємства, які є ініціаторами тендерів. Це здебільшого комунальні неприбуткові підприємства, обласні чи міські лікарні. Найбільшим замовником є Департамент

Таблиця 1

Очікувана вартість закупівель за напрямом «Медицина» за 2018 р. та 11 місяців 2019 р.

Підрозділ	Очікувана вартість			
	млн. грн		% до загальної вартості	
	2018 р.	2019 р.	2018 р.	2019 р.
Медичне обладнання	12 570	26 230	60,0	61,2
Фармацевтична продукція	7 790	15 530	37,2	36,2
Засоби особистої гігієни	507	967	2,4	2,3
Устаткування та приладдя для моргів	69	131	0,3	0,3
Загалом	20 935	42 858	100,0	100

Джерело: розроблено авторами за джерелом [21]

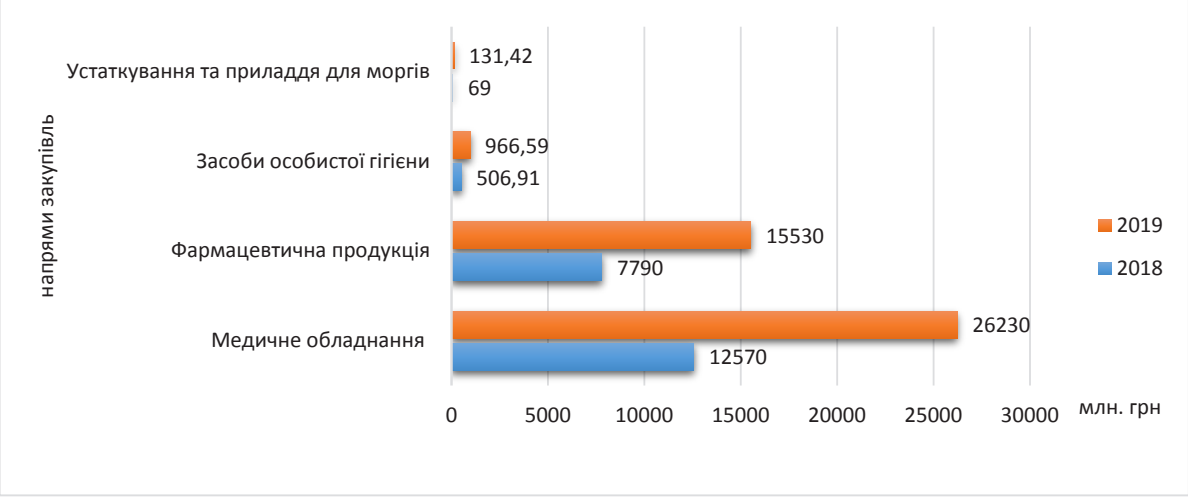


Рис. 2. Очікувана вартість закупівель за напрямом «Медицина» за 2018 р. та 11 місяців 2019 р.

Джерело: розроблено автором за джерелом [21]

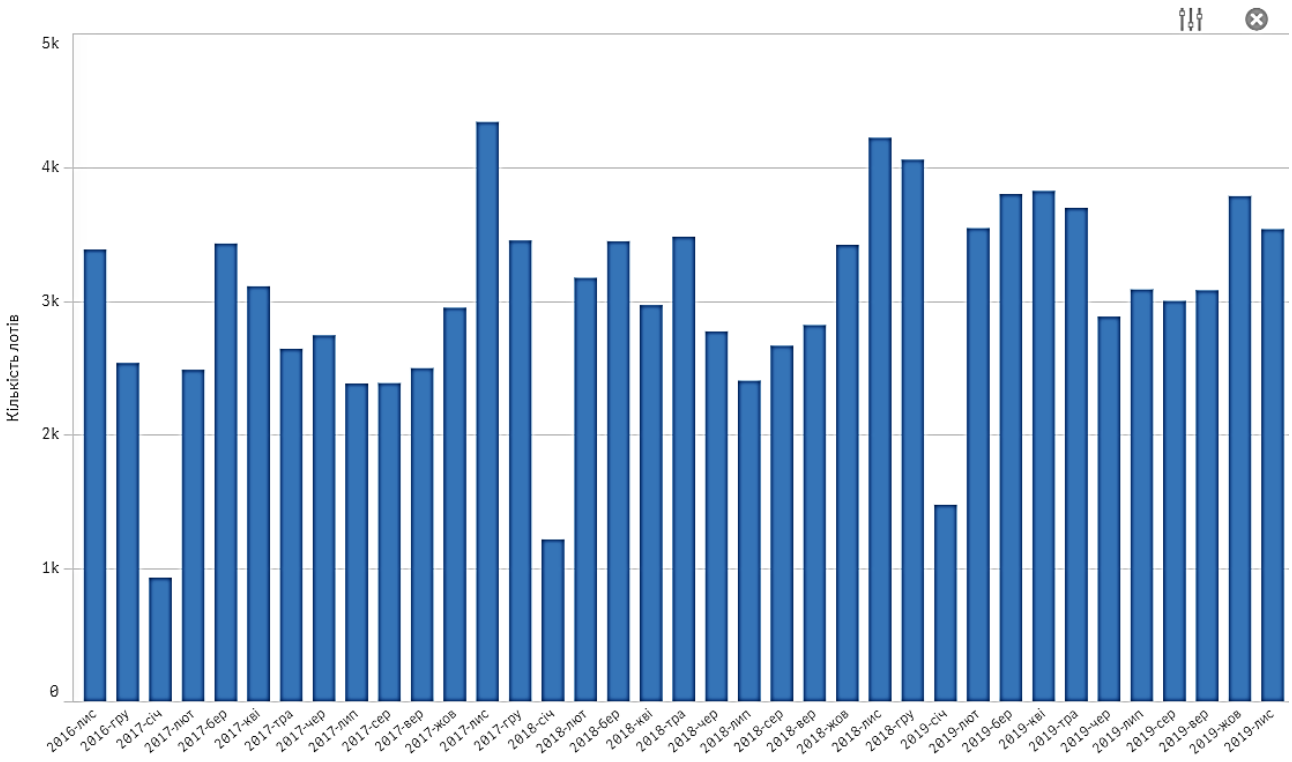


Рис. 3. Загальна кількість лотів, виставлених за напрямом «Медичне обладнання» за три роки [21]

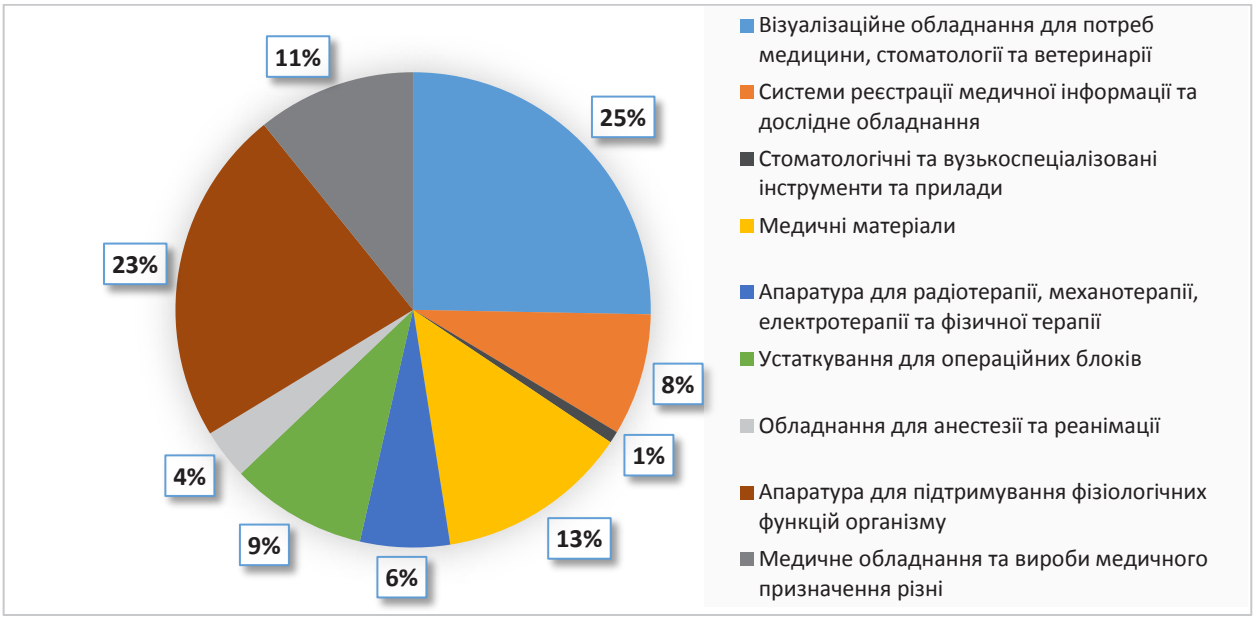


Рис. 4. Структура закупівель медичного обладнання за 2019 р.

Джерело: розроблено авторами за джерелом [21]

охорони здоров'я виконавчого органу Київської міської ради Київської міської державної адміністрації. На його частку приходить 1 390 лотів. Трохи менше лотів у Військово-медичному управлінні Служби Безпеки України.

Висновки. Визначено основні майданчики електронних закупівель, надано їх коротка характеристика. Встановлено, що на електронному майданчику ETM SmartTender пропонується за допомогою програми Qlik Sense отримати аналітичну маркетингову інформацію щодо проведення тендерів за заданим напрямом. Програмне забезпечення Qlik Sense підключене до бази даних Prozorro. Отже, маркетингова інформація, яку можна отримати, є достовірною.

Електронні майданчики державних закупівель є зручним та корисним джерелом маркетингової інформації в Інтернеті, яке може стати складовою частиною інформаційно-аналітичного забезпечення системи маркетингового планування компанії.

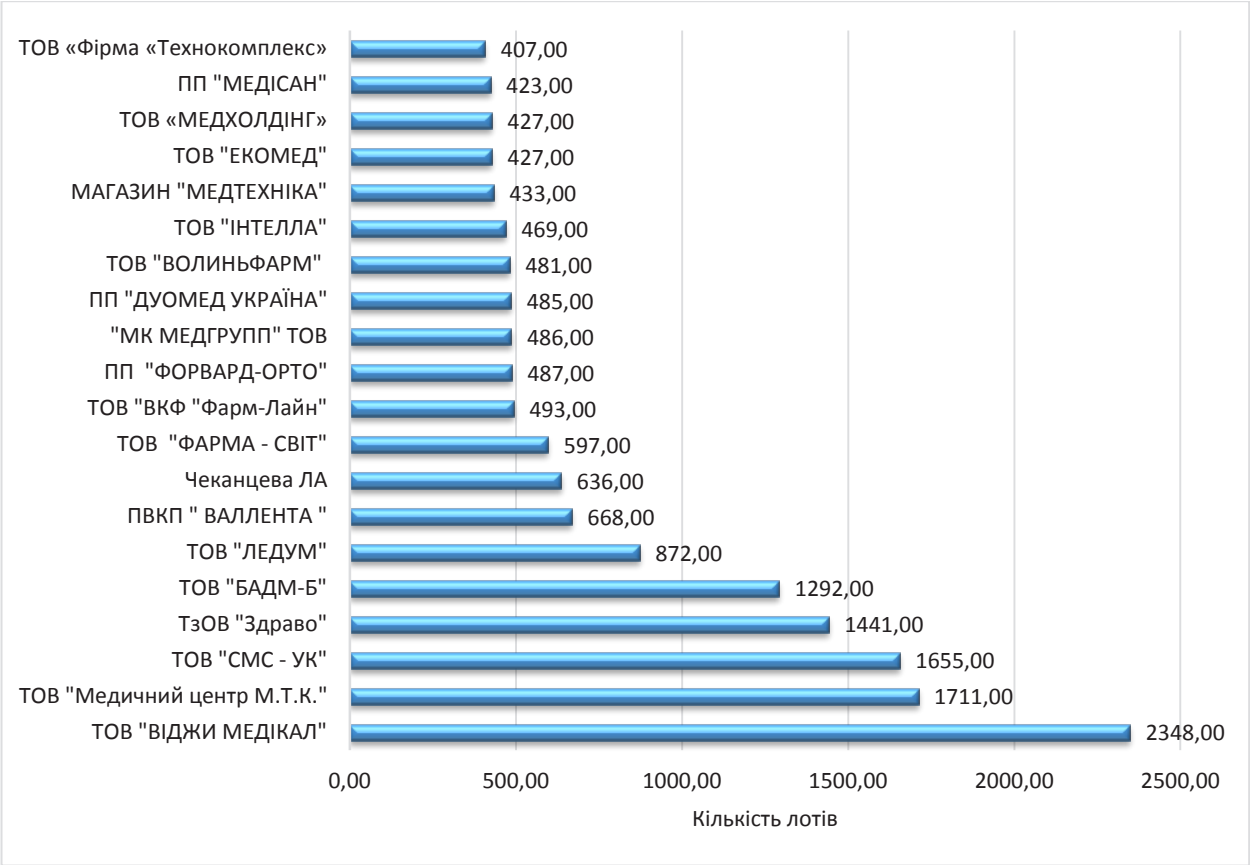


Рис. 5. Найбільші постачальники медичного обладнання (більше 400 лотів)

Джерело: розроблено авторами за джерелом [21]

Рис. 6. Найбільші замовники медичного обладнання через систему Porozzoro (більше 200 лотів)

Джерело: розроблено авторами за джерелом [21]

Список використаних джерел:

1. Мельник Ю.М., Сагер Л.Ю., Ілляшенко Н.С., Рязанцева Ю.Н. Класифікація основних форм та видів маркетингових інтернет-комунікацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 4. С. 43–55.
2. Серських Н.С. Концепція 4Р в інтернет-маркетингу. *Економічні студії*. 2018. № 3(21). С. 49–52.
3. Окландер Т.О., Бударіна М.Г. Еволюція маркетингових досліджень в цифровому маркетингу. *Молодий вчений*. 2017. № 11. С. 1257–1261.
4. Арестенко В.В., Арестенко Т.В. Перспективні напрями розвитку ринку маркетингових досліджень у системі SOCIAL MEDIA MARKETING. *Інноваційна економіка*. 2017. № 1–2 (67). С. 109–113.
5. Ратинський В.В. Інтернет як інструмент маркетингових досліджень. *Вісник ДонНУЕТ. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 4(58). С. 132–138.
6. Офіційний портал оприлюднення інформації про публічні закупівлі України. URL: https://prozorro.gov.ua (дата звернення: 01.12.2019).
7. Про публічні закупівлі : Закон України. *Голос України*. 2016. № 30.
8. Open Tender: майданчик електронних закупівель. URL: https://www.open-tender.com.ua (дата звернення: 01.12.2019).
9. E-tender: майданчик електронних закупівель. URL: https://e-tender.ua (дата звернення: 01.12.2019).
10. Zakupki.Prom: майданчик електронних закупівель. URL: https://zakupki.prom.ua (дата звернення: 01.12.2019).
11. Public Bid: майданчик електронних закупівель. URL: https://public-bid.com.ua (дата звернення: 01.12.2019).
12. Zakupivli24: майданчик електронних закупівель. URL: https://zakupivli24.pb.ua/prozorro (дата звернення: 01.12.2019).
13. TENDERMASTER: майданчик електронних закупівель. URL: tendermaster.com.ua (дата звернення: 01.12.2019).
14. ETM SmartTender: майданчик електронних закупівель. URL: https://smarttender.biz (дата звернення: 01.12.2019).
15. Qlik Sense: аналітичне програмне забезпечення. QlikTech International. URL: https://www.qlik.com (дата звернення: 01.12.2019).
16. Newtend: майданчик електронних закупівель. URL: https://newtend.com/#list (дата звернення: 01.12.2019).
17. 25h8.auction: майданчик електронних закупівель. URL: https://25h8.auction (дата звернення: 01.12.2019).
18. Держзакупівлі онлайн: майданчик електронних закупівель. URL: https://www.dzo.com.ua (дата звернення: 01.12.2019).
19. Українська універсальна біржа: майданчик електронних закупівель. URL: https://tender.uub.com.ua (дата звернення: 01.12.2019).
20. Zakupki UA: майданчик електронних закупівель. URL: https://zakupki.com.ua (дата звернення: 01.12.2019).
21. Аналітика Прозорро. Програма Qlik Sense. URL: https://bi.prozorro.org (дата звернення: 01.12.2019).

References:

1. Melnik Yu.M, Saher L.Yu., Illiashenko N.S., Ryazantseva Yu.M. (2016) Klasyfikacija osnovnykh form ta vydiv marketynghovykh internet-komunikacij [Classification of basic forms and types of marketing on-line communications]. *Marketing and Management of Innovations*, no. 4, pp. 43–45.
2. Serskykh N.S. (2018) Koncepcija 4Ps Internet-marketynghu [4Ps Conception in Internet-Marketing]. *Economics Studies*, vol. 21, no. 3, pp. 49–52.
3. Oklander T.O., Budarina M.G. (2017) Evoljucija marketynghovykh doslidzhenj v cyfrovomu marketynghu [Evolution of Marketing Research in Digital Marketing]. *Young Scientist*, no. 11, pp. 1257–1261.
4. Arestenko V.V., Arestenko T.V. (2017) Perspektyvni naprjamy rozvytku rynku marketynghovykh doslidzhenj u systemi SOCIAL MEDIA MARKETING [Potential Ways of Marketing Research in The Social Networks]. *Innovative economy*, vol. 67, no. 1–2, pp. 109–113.
5. Ratynskyi V.V. (2012) Internet jak instrument marketynghovykh doslidzhenj [Internet as a tool of marketing research]. *Visnyk of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky. Series "Economic science"*, vol. 58, no. 4, pp. 132–138.
6. Oficijnyj portal opryljudnennja informaciji pro publichni zakupivli Ukrajiny [The Official Resource on Public Purchasing in Ukraine]. Available at: https://prozorro.gov.ua (accessed: 01.12.2019).
7. Pro publichni zakupivli : Zakon Ukrajiny [On Public Procurement : Law of Ukraine]. *Voice of Ukraine*. 2016, no. 30.
8. Open Tender. Available at: https://www.open-tender.com.ua (accessed: 01.12.2019).
9. E-tender. Available at: https://e-tender.ua (accessed: 01.12.2019).
10. Zakupki.Prom. Available at: https://zakupki.prom.ua (accessed: 01.12.2019).
11. Public Bid. Available at: https://public-bid.com.ua (accessed: 01.12.2019).
12. Zakupivli24. Available at: https://zakupivli24.pb.ua/prozorro (accessed: 01.12.2019).
13. TENDERMASTER. Available at: tendermaster.com.ua (accessed: 01.12.2019).
14. ETM SmartTender. Available at: https://smarttender.biz (accessed: 01.12.2019).
15. Qlik Sense. *QlikTech International.* Available at: https://www.qlik.com (accessed: 01.12.2019).
16. Newtend. Available at: https://newtend.com/#list (accessed: 01.12.2019).
17. 25h8.auction. Available at: https://25h8.auction (accessed: 01.12.2019).
18. Ukrainian Public Government purchases. Available at: https://www.dzo.com.ua (accessed: 01.12.2019).
19. Ukrainian Universal Exchange: e-Procurement Ground. Available at: https://tender.uub.com.ua (accessed: 01.12.2019).
20. Zakupki UA. Available at: https://zakupki.com.ua (accessed: 01.12.2019).
21. Analytics Prozorro. Program Qlik Sense. Available at: https://bi.prozorro.org (accessed: 01.12.2019).

УДК 336.6:658.7

Пилипенко А.А.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і бізнес-консалтингу,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Пилипенко С.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Pylypenko Andriy,
Doctor of Science (Economics), Professor
Head of the Accounting and Business Consulting Department,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Pylypenko Svitlana,
Candidate of Economic Sciences, Assistant professor,
Department of Enterprise Economics and Management,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ОЦІНЮВАННЯ ЗРІЛОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Пилипенко А.А., Пилипенко С.М. Оцінювання зрілості логістичної діяльності в управлінні економічною безпекою розвитку об'єднань торговельних підприємств. У статті висунуто гіпотезу щодо зв'язку рівня зрілості логістичної діяльності торговельних мереж із підтримкою необхідного рівня економічної безпеки їхнього розвитку. Розвиток у цьому разі співвіднесено зі зміною рівня зрілості логістичної діяльності. Надано характеристику рівнів зрілості логістичної діяльності торговельних мереж та визначено особливості оцінювання такої зрілості з використанням процедури ієрархічного нечіткого логічного висновку. В основу оцінювання покладено групи характеристик логістичної діяльності, для кожної з яких введено сукупність лінгвістичних змінних та передбачено розподіл характеристик зрілості за рівнями системної холархії торговельної мережі. Результати оцінювання зрілості інтегровано до контурів управління економічною безпекою розвитку торговельних мереж.

Ключові слова: логістична діяльність, оцінювання зрілості, економічна безпека, розвиток, управління об'єднанням підприємств, торговельна мережа.

Пилипенко А.А., Пилипенко С.М. Оценка зрелости логистической деятельности в управлении экономической безопасностью развития объединений торговых предприятий. В статье выдвинута гипотеза о связанности уровня зрелости логистической деятельности торговых сетей с достижением желаемого уровня экономической безопасности их развития. Развитие при этом предложено рассматривать как качественное изменение уровня зрелости логистической деятельности. Дана характеристика уровням зрелости логистической деятельности торговых сетей и определены особенности оценки такой зрелости с использованием процедуры иерархического нечеткого логического вывода. В основу оценки положены предложенные группы характеристик логистической деятельности, для каждой из которых введена совокупность лингвистических переменных и предусмотрено распределение характеристик зрелости по уровням системной холархии торговой сети. Результаты оценки зрелости интегрированы в контуры управления экономической безопасностью развития торговых сетей.

Ключевые слова: логистическая деятельность, оценка зрелости, экономическая безопасность, развитие, управление объединением предприятий.

Pylypenko Andriy, Pylypenko Svitlana. The logistical activities maturity level assessing within the economic security management of trade enterprises association. The purpose of this paper is to reveal crucial additional indicators that could help enterprise management to ensure companies' continuous operation. The necessity of this purpose holds up by the inability of existing measurers to define both the direction of enterprise development and the ways to sustainability maintenance. Because of such an article's aim, the author's hypothesis is to consider

the possibility of using the trading networks' logistic activity maturity level as a crucial factor in maintaining the necessary level of trading networks' economic development safety. The economic development, in this case, is correlated with the trading networks' and the businesses within them logistics activities' maturity level changing. The characteristics of the trading networks' logistic activity maturity levels, which expand the existing maturity assessment models by taking into account the internal hierarchy of trading network participants, have been provided. The unique features of the maturity level estimating by using the hierarchical fuzzy logic conclusion have been described. The groups of logistic activity characteristics proposed by the author have been used as the base for maturity level evaluation. Unlike the existing approaches, the maturity evaluation process is focused not on reference values, but the deployment of business process management in trading networks. This estimating process improvement is made by the set of linguistic variables elaborating and by distributing the maturity characteristics among the levels of trading network systemic hierarchy. The results of maturity level assessment are integrated into the economic security management of trading networks' development. The maturity level determines the management tools and methods by which the economic security of the trading network development is ensured. The inheritance of managerial influences among the trading network systemic hierarchy levels has been offered in connection with the list of administrative tools expansion due to the maturity level changing. The logistics activities maturity level increasing is led to the business process reliability strengthening, which gains, in turn, the possibility for trading networks and their participants to conduct the economic safety business.

Key words: logistic activities, maturity assessment, economic security, development, business association management.

Постановка проблеми. Логістична діяльність торговельних підприємств беззаперечно є одним із головних факторів забезпечення ефективності їхнього функціонування та розвитку. З огляду на постійне зростання непередбачуваності споживчого попиту підприємства об'єднуються в торговельні мережі, що збільшує складність організації логістичної діяльності та впливає на рівень її економічної безпеки. Відповідно актуалізуються питання формування контурів управління економічною безпекою логістичної діяльності об'єднань торговельних підприємств. Окрім того, цілком зрозумілою є наявність розбіжностей у рівні розвитку та параметрах організації логістичної діяльності різними підприємствами, які входять до торговельних мереж. Оскільки залучення підприємства до мережі можна ідентифікувати як акт розвитку, то потрібне розширення згаданих контурів управління економічною безпекою ще й на процеси розвитку. При цьому відмінності в організації логістичної діяльності учасників мають значний вплив на ефективність діяльності та конкурентні переваги мережі загалом. З огляду на це актуальним є оцінювання рівня зрілості логістичної діяльності торговельних підприємств та залучення результатів такого оцінювання до контурів управління економічною безпекою розвитку об'єднань торговельних підприємств.

Огляд останніх досліджень. Окремі аспекти поставленої проблеми залучення результатів оцінювання рівня зрілості логістичної діяльності до контурів управління безпекою торговельних мереж доволі докладно наведені в економічній літературі, але без перехресного врахування наявних здобутків. Так, у контексті організації управління безпекою логістичної діяльності підприємств вельми цінними є розробки М.В. Куркіна [1], орієнтовані на висвітлення безпеки в розрізі видів ресурсів підприємства. Такий підхід найбільш повно відповідає методології логістики, але не враховує особливості торговельних підприємств та можливості консолідації ресурсів у межах інтегрованого об'єднання. Подібні зауваження притаманні розробкам З.С. Варналія [2] та Л.О. Волощук [3].

Забезпечити безпечний розвиток мереж торгових підприємств можна лише у разі отримання чітких кількісних параметрів, які визначатимуть рівень безпеки та характеризуватимуть відповідність вибраному напряму розвитку. У контексті логістичної діяльності таким параметром може бути рівень зрілості, в основу визначення якого може бути покладено модель зрілості можливостей створення програмного забезпечення (Capability Maturity Model) [4], комплексну модель продуктивності та зрілості (Capability Maturity Model Integration, CMMI) [5] та ISO 15504 «Інформаційні технології. Оцінка процесів» [6]. Порівняльний аналіз цих моделей у їх застосуванні до оцінювання маркетингової діяльності, проведений авторами статті, оприлюднено у [7, с. 304-310]. Зазначені моделі [4–6] вводять поняття зрілості процесів, визначають кількість рівнів зрілості та надають характеристики кожному з введених рівнів. Водночас ці базові моделі орієнтовані на оцінювання зрілості бізнес-процесів, а отже потребують певної адаптації щодо особливостей логістичної діяльності торговельних підприємств. Слід звернути увагу на наявність моделей оцінювання зрілості саме логістичної діяльності підприємства. Їх опис наведено в роботах Т.А. Гілевої [8] та Т.В. Левіної [9]. Водночас зазначені розробки не мають універсального характеру, оскільки Т.А. Гілева [8], наприклад, робить акцент на цифрову зрілість підприємства. Це вагома складова частина концепту зрілості, яка обов'язково має враховуватися, але поряд з іншими обов'язковими складовими частинами зрілості. Розробка [8] бачиться актуальною в контексті тренду до цифрової трансформації підприємств, що є лише складовою частиною зрілості в контексті торговельної мережі. Розробки Т.В. Левіної [9] орієнтовано лише на розгляд зрілості в контексті протидії логістичним ризикам. І хоча ця розробка перетинається з авторською пропозицією щодо врахування рівня економічної безпеки в моделях оцінки зрілості, вона також потребує розширення вираховуванням інших аспектів логістичної діяльності. Відповідно, потреба актуалізації питання узгодження моделей оцінювання зрілості та підтримки безпеки логістичної діяльності і визначила мету та завдання цього дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розроблення методичного підходу до оцінювання рівня зрілості логістичної діяльності об'єднань торговельних підприємств та інтеграції результатів такого оцінювання до контурів управління економічною безпекою торговельних мереж.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення двох завдань: усвідомлення змісту концепту "зрілість" у контексті логістичної діяльності торговельного підприємства та усвідомлення відмінностей у розумінні зрілості за умови інтеграції бізнес-процесів підприємства до торговельної мережі. При цьому вирішення зазначених завдань вимагає врахування таких особливостей торговельних підприємств, як взаємодія з кінцевим споживачем у межах високої конкуренції, орієнтованість на збереження споживчих якостей продукції у процесії її дистрибуції, необхідність відокремлення технологічного процесу від торгового, врахування принципів сервісно-орієнтованої парадигми під час моделювання діяльності підприємства, вплив відмінностей в обсягах реалізації (роздрібна та оптова торгівля) на організацію логістичної діяльності тощо. Особливості діяльності торговельних мереж визначають відмінності як у визначенні зрілості логістичної діяльності, так і у забезпеченні її економічної безпеки. Зокрема, властива торговельним мережам висока оборотність капіталу вимагає під час оцінювання безпеки та зрілості враховувати швидкість обороту коштів (наприклад у порівнянні з середніми на ринку значеннями). Також торговельним підприємствам властива залежність від сезонних коливань, відповідно необхідним є врахування критерію сезонності, що відсутнє в «класичних» [4–6] моделях оцінювання зрілості процесів.

Такі «класичні» моделі визначають зрілість бізнес-процесів через ступінь задоволення висунутих вимог щодо контрольованості, оптимальності, керованості тощо. Саме відповідно до ступеня задоволення вимог і виділяються рівні зрілості та визначається їхня кількість. Наприклад, для CMMI моделі [5] передбачено наявність 5 рівнів зрілості («початковий – повторюваний – стандартизований – вимірюваний – оптимізований»). Тобто головна ідея вимірювання зрілості у разі бізнес-процесів зводиться до можливості оцінки рівня керованості процесу, його адаптивності та оптимальності за вибраними критеріями. Логістична діяльність пов'язується не лише з управлінням рухом потоковими процесами. Відповідно, перелік характеристик оцінки зрілості процесів щодо моделей [4–6] потребує певного розширення. Як підґрунтя для визначення характеристик для оцінювання пропонується використовувати розроблений авторами статті перелік референтних рішень у сфері управління логістичними витратами [10, с. 259]. Приклад трансляції таких стратегічних рішень на оцінювання зрілості відображено у табл. 1. Звернемо увагу на таку особливість структурування табл. 1, як виокремлення ієрархічних рівнів розповсюдження логістичної діяльності: на окреме підприємство (відповідає «класичним» [4–6] моделям оцінювання зрілості), на об'єднання торговельних підприємств (зрілість розглядається через призму взаємодії ланок інтегрованого логістичного ланцюга) та на реконфігурацію торговельної мережі (зрілість розкривається через оцінку спроможності узгодити логістичні процеси об'єднання з новими учасниками або через спроможність адаптуватися до виходу учасника).

Відмінність наведених у табл. 1 відомостей від означених у [4–6] моделей базується на відмові від визначення ідеальних описів рівня зрілості. Так, кожна модель [4–6] визначає еталонні вимоги до бізнес-процесів підприємства. Але не у кожному разі для торговельної мережі чи окремого торговельного підприємства доречним є наближення саме до еталонного рівня з моделі зрілості. Також не завжди можна чітко та однозначно ідентифікувати, до якого рівня зрілості відноситься той чи інший аспект логістичної діяльності торговельної мережі. З оглядом на це пропонується представлення наведених у табл. 1 показників у вигляді нечітких лінгвістичних змінних. Для спрощення викладення матеріалу в табл. 2 наведено варіант розподілу експертних оцінок за кожним напрямом з табл. 1. У цьому разі орієнтація «класичних» методик із [4–6] на стандартизовані оцінки замінюється авторською пропозицією на переважне врахування очікувань широкого кола стейкхолдерів торговельного підприємства.

Наведений у табл. 2 опис груп показників оцінювання рівнів зрілості логістичної діяльності орієнтовано на використання програмного комплексу FuzzyTech [11]. Також слід зазначити, що використаний у табл. 2 формат опису лінгвістичних змінних базується на розробках А. Дорохова та Л. Дорохової [12]. Наведені в табл. 2 змінні представлені у вигляді трапецієвидної функції приналежності для трьох рівнів зрілості логістичної діяльності торговельної мережі («низький», «середній», «високий»). Для визначення підсумкового рівня зрілості логістичної діяльності пропонується використовувати можливості середовища FuzzyTech щодо формування ієрархічного логічного висновку. Тим самим означена на рис. 1 схема враховує системну холархію торгівельної мережі. Окрім того, на рис. 1 відображено, яким чином описуються в FuzzyTech введені у табл. 2 лінгвістичні змінні. Отримання підсумкового значення зрілості базується на виробленні правил інтерпретації сукупності лінгвістичних змінних (відповідна площина формування підсумкового рішення також відображена на рис. 1). Відмова в межах авторської гіпотези від уніфікації бізнес-процесів дозволяє під час формулювання правил отримання висновку визначати більш важливі для отримання характеристики логістичної діяльності. Таке коригування не матиме впливу у разі наявності максимального рівня зрілості за всіма наведеними у табл. 1 та табл. 2 складниками (що здебільшого є недосяжним), але дасть змогу визначати перспективні сфери для удосконалення характеристик логістичної діяльності учасників торговельної мережі або мережі загалом. Для цілей інтерпретації результатів підсумкова лінгвістична змінна оцінювання зрілості логістичної діяльності (M_{LEVEL} на рис. 2) наведена у вигляді трикутної функції приналежності, назви термів якої відповідають рівням моделі CMMI [5].

Рівень зрілості визначає інструменти та методи, за допомогою яких забезпечується економічна безпека розвитку торговельної мережі. Пропонується наслідування керівних впливів між рівнями системної холархії мережі з розширенням переліку інструментів відповідно до підвищення рівня зрілості. Зростання зрілості логістичної діяльності приводить до підви-

Таблиця 1

Характеристика рівнів зрілості логістичної діяльності об'єднань торговельних підприємств (торговельних мереж)

Напрями оцінювання зрілості логістичної діяльності	Критерії визначення зрілості складника логістичної діяльності		
	Мінімальна зрілість логістичної діяльності	←→	**Максимальний рівень зрілості логістичної діяльності**
Оцінювання зрілості логістичної діяльності в межах окремого підприємства у складі торговельної мережі (відповідні показники задаються множиною *{X}*)			
Зрілість управління бізнес-процесами за CMMI та ISO ($X_{PROCESS}$)	Слабка контрольованість процесів. Реактивна реакція системи управління	←→	Характеристики процесів керовані та оптимізовані за вибраними критеріями
Ймовірність швидкої адаптації до негативних впливів ($X_{ADAPTATION}$)	Складність трансформації параметрів логістичної діяльність	←→	Високий рівень адаптивності. Висока ймовірність пристосування до змін
Охоплення процесів інформаційним забез-печенням (X_{INFORM})	Обмежене застосування інформаційних систем та управлінського обліку	←→	Всі аспекти логістичної діяльності отримали належну інформаційну підтримку
Сформованість правил логістичного сервісу ($X_{SERVICE}$)	Логістичний сервіс задовольняє окремі запити споживачів та клієнтів	←→	Повна відповідність сервісно-орієнтованій парадигмі логістичної діяльності
Оцінювання зрілості інтегрованих логістичних процесів у розрізі об'єднання торговельних підприємств (задається множиною *{Y}*)			
Стійкість процесу як дисперсія відхилень характеристик (Y_{DISP})	Високий рівень відхилення характеристик процесів від запланованих значень	←→	Низька мінливість параметрів логістичної діяльності торговельної мережі
Передбачуваність рівня задоволення споживача ($Y_{PREDICTION}$)	Низька спроможність (ймовірність визначення) реакції споживача	←→	Висока ймовірність визначення рівня сприйняття діяльності торговельної мережі
Рівень регламентації логістичної взаємодії ($Y_{INTERACTION}$)	Відсутніть або слабка регламентації взаємодії учасників мережі	←→	Наявна інституціоналізована сукупність регламентів діяльності торговельної мережі
Рівень розбудови логістичної інфраструктури ($Y_{INFRASTRUCT}$)	Інфраструктура логістики не сприяє економії витрат та оптимізації процесів	←→	Висока якість сформованих правил створення та розвитку логістичної інфраструктури
Оцінювання здатності торговельної мережі та її учасників узгоджувати параметри логістичної діяльності у разі трансформації складу учасників та параметрів процесів (*{Z}*)			
Узгодженість рівнів зрілості за ієрархією мережі ($Z_{HARMONY}$)	Коливання в переважно низькому рівні зрілості за учасниками мережі	←→	Однаково високий рівень зрілості логістичної діяльності за всіма рівня мережі
Ступень узгодженості KPI залученого учасник (Z_{KPI})	Повна невідповідність в наборах ключових індикаторів ефективності	←→	Можливість повної гармонізації систем контролінгу мережі та залученого учасника
Відповідність зрілості процесів нових учасників (Z_{ADDING})	У мережу вимушено залучаються учасники без урахування їх зрілості	←→	Залучення учасників у мережу сприяє підвищенню рівня зрілості торговельної мережі
Ймовірність слідування правилам логістичної інтеграції (Z_{RULES})	Низька ймовірність швидкого утворення логістичної інфраструктури	←→	Висока ймовірність швидкої оптимізації логістичних потокових процесів

щення надійності процесів, яка збільшує ймовірність економічно безпечної діяльності торговельної мережі та вхідних до неї суб'єктів господарювання. Отже, результати оцінювання рівня зрілості логістичної діяльності згідно до авторською гіпотезою необхідно інтегрувати з контурами управління економічною безпекою розвитку торговельної мережі. В основу подібної інтеграції пропонується покласти наведену на рис. 2 систему взаємозв'язків (може інтерпретуватися як предметна сфера економічно безпечної логістизації діяльності) між базовими концептами цього дослідження, які відповідають виділеним у табл. 1 рівням зрілості та наведеним у табл. 2 лінгвістичним оцінкам таких рівнів.

Як можна побачити з рис. 2, розвиток торговельної мережі передбачає орієнтацію на задоволення нових запитів споживачів та зміну безпосередньо архітектури торговельної мережі. Такі дії ведуть або до зміни рівня зрілості логістичної діяльності (у разі залучення нових учасників, адже потрібним є узгодження характеристик процесів), або до падіння рівня економічної безпеки (через невідповідність виходу логістичних потоків зміненим очікуванням споживачів). Означені ж на рис. 2 контури зворотних зв'язків орієнтовані на балансування таких подій та переведення об'єднання торговельних підприємств до економічно безпечного стану з високою зрілістю потокових процесів.

Таблиця 2

Групування лінгвістичних змінних оцінювання зрілості логістичної діяльності об'єднань торговельних підприємств

Складник оцінювання зрілості		Опис функції приналежності за умови використання оцінок з табл. 1					
		Низький		Середній			Високий
Шифр змінної з табл. 1	Од. виміру	Дорівнює 1	Спадає від 1 до 0	Зростає від 0 до 1	Дорівнює 1	Спадає від 1 до 0	Зростає від 0 до 1
Оцінювання зрілості логістичної діяльності в рамках підприємства у складі мережі							
$X_{PROCESS}$	балів	1 – 3	3 – 5	3 – 5	5 – 7	7 – 9	7 – 9
$X_{ADAPTATION}$	[0..1]	0 – 0,2	0,2 – 0,4	0,2 – 0,4	0,4 – 0,6	0,6 – 0,8	0,6 – 0,8
X_{INFORM}	%	0 – 25	25 – 50	25 – 50	50	50 – 75	50 – 75
$X_{SERVICE}$	балів	1 – 3	3 – 5	3 – 5	5 – 7	7 – 9	7 – 9
Оцінювання зрілості інтегрованих логістичних процесів в розрізі об'єднання підприємств							
Y_{DISP}	коеф.	0 – 3,5	3,5 – 7	3,5 – 7	7 – 14	14 – 18	14 – 18
$Y_{PREDICTION}$	[0..1]	0 – 0,2	0,2 – 0,4	0,2 – 0,4	0,4 – 0,6	0,6 – 0,8	0,6 – 0,8
$Y_{INTERACTION}$	%	0 – 25	25 – 50	25 – 50	50	50 – 75	50 – 75
$Y_{INFRASTRUCT}$	балів	1 – 3	3 – 5	3 – 5	5 – 7	7 – 9	7 – 9
Оцінювання здатності мережі узгоджувати параметри логістичної діяльності учасників							
$Z_{HARMONY}$	балів	1 – 3	3 – 5	3 – 5	5 – 7	7 – 9	7 – 9
Z_{KPI}	%	0 – 25	25 – 50	25 – 50	50	50 – 75	50 – 75
Z_{ADDING}	балів	1 – 3	3 – 5	3 – 5	5 – 7	7 – 9	7 – 9
Z_{RULES}	[0..1]	0 – 0,2	0,2 – 0,4	0,2 – 0,4	0,4 – 0,6	0,6 – 0,8	0,6 – 0,8

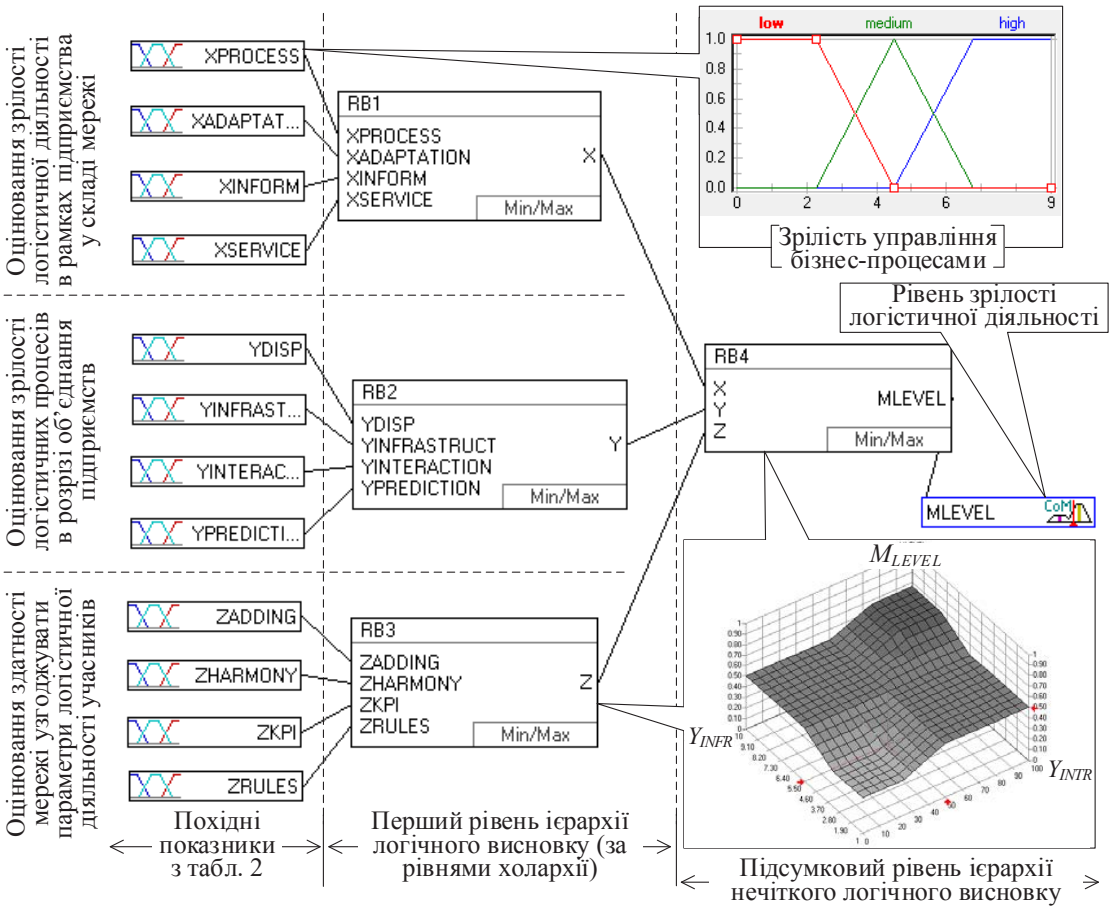


Рис. 1. Ієрархія визначення підсумкового рівня зрілості логістичної діяльності за допомогою середовища FuzzyTech

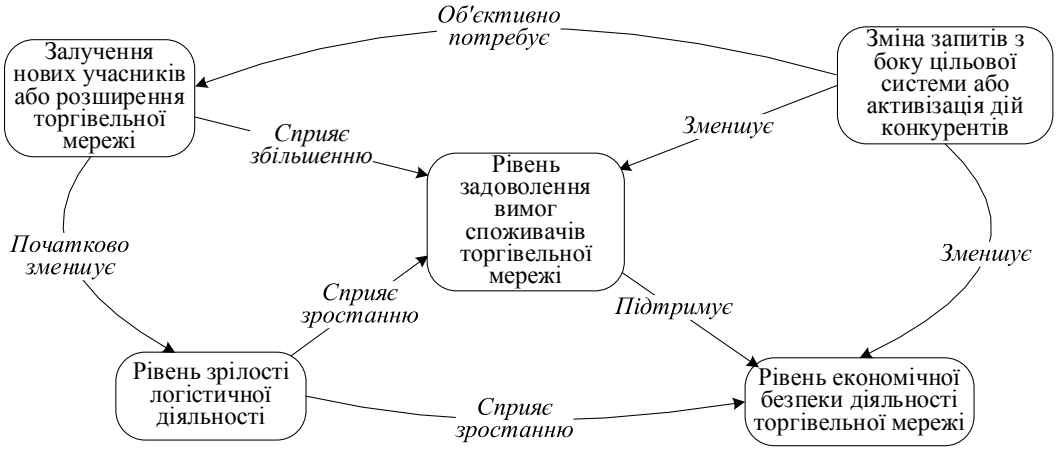


Рис. 2. Логіка залучення результатів оцінювання рівня зрілості

Висновки. У статті представлено реалізацію авторської гіпотези щодо пов'язаності зрілості логістичної діяльності об'єднань торговельних підприємств із забезпеченням бажаного рівня економічної безпеки їхнього розвитку. Застосуванням методології системної динаміки доведено позитивний вплив підвищення рівня зрілості логістичної діяльності на економічну безпеку торговельної мережі. Для оцінювання рівня зрілості запропоновано використання технології формування нечіткого логічного висновку, в межах якої введено сукупність лінгвістичних змінних, які характеризують зрілість логістичної діяльності. Зазначені змінні розподілено за рівнями системної холархії торговельної мережі. Водночас у статті у більшому ступені відображено підхід до оцінювання зрілості логістичної діяльності, який потребує розширення врахуванням більшої кількості показників для кожного з напрямів оцінювання зрілості. Доречною також бачиться трансформація розробленої схеми предметної сфери дослідження в імітаційну модель системної динаміки, що визначає перспективи подальших досліджень авторів.

Список використаних джерел:

1. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: монография. Донецк : АРТ-ПРЕСС, 2004. 452 с.

2. Варналій З.С., Онищенко С.В., Маслій О.А. Механізм попередження загроз безпеці України. *Економічний часопис-XXI*. 2016. № 159(5–6). С. 20–24.

3. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток та економічна безпека промислових підприємств: проблеми комплексного управління : монографія. Одеса : Бондаренко М.О., 2015. 396 с.

4. Шафер Д.В., Фатрелл Р.Т., Шафер Л.И. Управление программными проектами: достижение оптимального качества при минимуме затрат. М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. 1136 с.

5. CMMI for Development. URL: https://resources.sei.cmu.edu/library/asset-view.cfm?assetID=9661 (дата звернення: 29.01.2020).

6. ISO/IES 15504 – Information technology. Process assessment. URL: https://www.iso.org/standard/60555.html (дата звернення: 29.01.2020)

7. Лепейко Т.І., Пилипенко А.А., Пушкар О.І., Попов О.В., Березовський К.М. Організація маркетингового управління діяльністю підприємств машинобудівного кластера в умовах глобалізації : монографія. Харків : ТОВ «Золоті сторінки», 2015. 664 с.

8. Гилева Т.А. Цифровая зрелость предприятия: методы оценки и управления. *Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика*. 2019. № 1(27). С. 38–50.

9. Левина Т.В. Перспективы использования модели зрелости для оценки уязвимости логистических процессов. *Логистика и управление цепями поставок*. 2014. № 5(64). С. 74–80.

10. Пилипенко А.А., Дзьобко І.П., Писарчук О.В. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань. Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. 344 р.

11. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и Fuzzy Tech. СПб. : БХВ-Петербург, 2005. 736 с.

12. Dorokhov A., Dorokhova L. Fuzzy model in Fuzzytech environment for the evaluation of transportation's quality for cargo enterprises in Ukraine. *Transport and Telecommunication*. 2011. Vol. 12, № 1. P. 25–33.

References:

1. Kurkin N.V. (2004) *Upravlenie ekonomicheskoy bezopasnost'yu razvitiya predpriyatiya* [Management of economic security of enterprise development]: monografiya. Donetsk: ART-PRESS. (in Russian)

2. Varnalij Z.S., Onyshhenko S.V., Maslij O.A. (2016) Mekhanizm poperedzhennja zaghroz bezpeci Ukrajiny [Mechanism for preventing threats to the economic security]. *Ekonomichnyj chasopys-XXI*. № 159(5–6), pp. 20–24. (in Ukrainian)

3. Voloshhuk L.O. (2015) *Innovacijnyj rozvytok ta ekonomichna bezpeka promyslovykh pidpryjemstv: problemy kompleksnogho upravlinnja* [Innovative development and economic security of industrial enterprises: problems of complex management]. Odesa: Bondarenko M.O.

4. Shafer D.V., Fatrell R.T., Shafer L.I. (2003) *Upravlenie programmnymi proektami: dostizhenie optimal'nogo kachestva pri minimume zatrat* [Management of software projects: achieving optimal quality with minimum costs]. M. : Izdatel'skiy dom «Vil'yams». (in Russian)
5. CMMI for Development. URL: https://resources.sei.cmu.edu/library/asset-view.cfm?assetID=9661 (accessed 29.01.2020). (in English)
6. ISO/IES 15504 – Information technology. Process assessment. URL: https://www.iso.org/standard/60555.html (accessed 29.01.2020). (in English)
7. Lepejko T.I., Pylypenko A.A., Pushkar O.I., Popov O.V., Berezovsjkyj K.M. (2015) *Orghanizacija marketynghovogho upravlinnja dijaljnistju pidpryjemstv mashynobudivnogho klastera v umovakh ghlobalizaciji* [Organization of marketing management of activity of enterprises of machine-building cluster in the conditions of globalization]. Kharkiv: TOV «Zoloti storinky».
8. Gileva T.A. (2019) Tsifrovaya zrelost' predpriyatiya: metody otsenki i upravleniya [Digital Maturity of an Enterprise: Assessment and Management Methods]. *Vestnik UGNTU. Nauka, obrazovanie, ekonomika*, № 1(27), pp. 38–50. (in Russian)
9. Levina T.V. (2014) Perspektivy ispol'zovaniya modeli zrelosti dlya otsenki uyazvimosti logisticheskikh protsessov [Prospects for using the maturity model to assess the vulnerability of logistics processes]. *Logistika i upravlenie tsepyami postavok,* № 5(64), pp. 74–80. (in Russian)
10. Pylypenko A.A., Dzjobko I.P., Pysarchuk O.V. (2011) *Formuvannja oblikovo-analitychnogho zabezpechennja upravlinnja vytratamy pidpryjemstv ta jikh ob'jednanj* [Formation of accounting and analytical support for managing the expenses of enterprises and their associations]. Kharkiv: Vyd. KhNEU. (in Ukrainian)
11. Leonenkov A.V. (2005) *Nechetkoe modelirovanie v srede MATLAB i Fuzzy Tech*. [Fuzzy modeling in MATLAB and Fuzzy Tech]. SPb.: BKhV-Peterburg. (in Russian)
12. Dorokhov A., Dorokhova L. (2011) Fuzzy model in Fuzzytech environment for the evaluation of transportation's quality for cargo enterprises in Ukraine. *Transport and Telecommunication*. Vol. 12, № 1, pp. 25–33. (in English)

UDC 338.2:330.3

Savchenko Olga,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Professor at the Department of İnnovative Entrepreneurship
Management and İnternational Economic Relations,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
Turan Ugur,
Postgraduate student, Institute of Education and Science in Economics,
Management and International Business, Department of Innovative Entrepreneurship
Management and International Economic Relations,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Савченко О.І.,
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту інноваційного
підприємництва та міжнародних економічних відносин,
Національний Технічний Університет "Харківський Політехнічний Інститут"
Туран Угур,
аспірант Інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу,
кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин,
Національний Технічний Університет "Харківський Політехнічний Інститут"

RESEARCH OF THE IMPACT OF THE ENERGY MANAGEMENT CONDITION ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN COUNTRIES

Savchenko Olga, Turan Ugur. Research of the impact of the energy management condition on the sustainable development of the European countries. The article contains researches of the degree of influence of energy consumption (using databases) on the gross domestic product (GDP). Germany, Denmark, Great Britain and Ukraine are selected, since in the result there is the program for the development of the Ukrainian enterprises energy efficiency. As for the research methods, the multiple linear regression analysis was used, the hypothesis, the relation-

ship between the data sets on the energy consumption of selected countries and GDP, are considered. The used data are GDP per capita, renewable energy consumption, fossil fuel energy consumption, carbon dioxide emission, and electric power consumption. The aim is to study the relationships between energy datasets and the GDP of selected countries, taking into account their sustainable development. The results demonstrate the correlation between the data, which means the correctness of the first hypothesis. The electricity and fossil fuel energy consumption have the greatest impact on GDP and this must be taken into account by enterprises.

Key words: energy efficiency, regression analysis, GDP, sustainable development, environmental policy.

Савченко О.І., Туран У. Дослідження впливу стану енергоменеджменту на сталий розвиток європейських країн. У статті визначено, що дослідження сталого розвитку є дуже важливим, з точки зору, як економічних, так і екологічних аспектів. Екологічна політика, енергетична безпека і геополітика, стійкість економічного розвитку, енергоефективність, зелена економіка, ефективна економіка підприємств – головні теми сьогодення. Підхід і стуктура цього дослідження полягає в тому, що вивчається ступінь впливу баз даних зі споживання та використання енергії на валовий внутрішній продукт (ВВП), країн, які були спеціальним чином відібрані. Дані з використання енергії, як змінні, були підібрані для країн зі стійкою енергоефективністю підприємств. До них були віднесені: Німеччина, Данія, Великобританія, з одного боку та Україну, з іншого. Оскільки програма розвитку енергоефективності, саме, українських підприємств є кінцевою метою нашого дослідження. Виділені змінні були згруповані в певні узагаленені індикатори. В якості методів дослідження в роботі використовувався багатолінійний регресійний аналіз. Як гипотеза розглядається взаємозв'язок між групами даних зі споживання енергії обраних країн і їх ВВП. В якості змінних дослідили: ВВП на душу населення, споживання поновлюваних джерел енергії, споживання енергії на викопному паливі, викиди вуглекислого газу та споживання електроенергії. Метою даної статті є вивчення впливу між показниками даних споживання енергії та ВВП країн із врахуванням їх сталого розвитку для можливостей більш детального дослідження макроекономічних показників та визначення зовнішнього середовища роботи підприємств. У свою чергу, країни вибираються за їх економічними показниками та енергоефективністю. У дослідженні визначаються приклади взаємозв'язку даних, і наголошується необхідність подальших досліджень визначення впливу макроекономічних показників на визначення стратегії розвитку підприємств. Отримані результати демонструють кореляцію між даними, що означає, правильність першої Гіпотези. Також висвітлюється, що споживання електроенергії та споживання енергії на викопному паливі (де викиди вуглекислого газу ще нижче) мають найбільший вплив на ВВП і це необхідно враховувати підприємствам.

Ключові слова: енергоефективність, регресивний аналіз, ВВП, стійкий розвиток, екологічна політика.

Савченко О.И., Туран У. Исследование влияния состояния энергоменеджмента на устойчивое развитие европейских стран. В статье была изучена степень влияния энергопотребления (с использованием баз данных) на валовой внутренний продукт (ВВП) стран. Германия, Дания, Великобритания и Украина, поскольку программа развития энергоэффективности украинских предприятий будет результатом. В качестве методов исследования использовался многолинейный регрессионный анализ. Гипотеза– взаимосвязь между наборами данных по потреблению энергии стран и ВВП. Используемые данные: ВВП на душу населения, потребление возобновляемых источников энергии, потребление энергии на ископаемом топливе, выбросы углекислого газа и потребление электроэнергии. Цель – изучение влияния между показателями данных потребления энергии и ВВП стран с учетом их устойчивого развития. Полученные результаты демонстрируют корреляцию между данными, что означает, правильность первой Гипотезы. Потребление электроэнергии и потребление энергии на ископаемом топливе оказывают наибольшее влияние на ВВП и это необходимо учитывать предприятиям.

Ключевые слова: энергоэффективность, регрессионный анализ, ВВП, устойчивое развитие, экологическая политика.

Introduction and formulation of the problem. The world economy has become irreversibly global and integrated; it has become a global place where interdependence and influence between nations and resources are playing a role of growing importance. Today world energy management has a decisive priority for countries' economies and plays an important role in their sustainable development decisions.

Although the importance of energy management has always been recognized, the 21st century is now becoming a turning point in the development of energy conservation policies. A typical example of this is the fact that the European Union is very actively putting energy issues related challenges on the agenda. This is developed in such Commission reports known as the Lisbon Strategy, the EU Climate and the Treaty of Lisbon [7]. It has to be noted that in the Global Risks Report of the World Economic Forum, environmental risks, including climate change, were identified as one of the most serious hazards to be addressed. They will influence the world's economy over the next three years and risks have ascended to reach their level of 2016 [21].

The tenth Strategy Plan of Sustainable development of the European countries is being created and updated in accordance with national and worldwide advancements, for example, the Sustainable Development Goals of the United Nations, adopted in 2015, and the Paris Agreement signed by 194 countries and the EU, so far it assessed by 185 coun-

tries and the EU. It should be noted that general studies on climate change and environmental risks are conducted by the UNEP, the United Nations Environment Program. The whole world is undergoing difficult times; the UN report on goals to be achieved in the field of sustainable development has highlighted 17 structural orientations.

We underline those that deserve special attention: quality of education, the issue of poverty, gender equality, available energy, economic growth, carbon dioxide levels, clean water, world development, global warming, etc. [18]. As an example, the international electric supply system has become an integrated network that is still growing nowadays, becoming one of the main indicators of global integrated systems.

According to the report of SERI (Sustainable Europe Research Institute) [16], people are extracting and consuming natural resources by 50 percent more than they did thirty years ago and these accounts for an estimated 60 billion tons of raw materials yearly. Studies show that as long as this trend is on the increase, this number may well reach 100 billion tons by 2030.

As the above-mentioned problems subsist, it becomes more and more difficult for countries to meet their essential needs. For this reason, it is now necessary to clearly understand and adhere to goals set in terms of sustainable development, in order to create a worldwide sustainable economic structure. In the real economy, it can be said that the difference between productivity and production costs is related to the export of manufactured goods to countries where there is a corresponding demand [1]. Considering the fact that each country wants to increase its economic growth rates reaching the optimum level of growth per year, appropriate government policies are needed. It has to be created to maintain investment and government spending to ensure the task of achieving a reasonable economic growth [13]. Countries spread their investments to different destinations to minimize the risk and build a safer investment portfolio. Their desire to increase the ROI (Return on Investment) forces them to follow the industrial and technological advances, thus investing in foreign countries. As a result, along with the trade actions, political relations between countries have developed as well [3].

The sudden economic crisis affects countries' budget balance. Meanwhile, low-resources economies, such as Turkey or Ukraine, are always struggling with their dependency on foreign resources, as it is the case, for example, in the energy sector. The consequences of this dependence on foreign energy sources are the current shortage of energy sources and negative manifestations [9]. In European countries in recent years, special attention has been paid to the issues of "in excess" consumer behavior. Consumerism has become one of the important factors in today's society. Therefore, the optimum use of resources and the thrifty use of natural resources has become one of the main responsibilities that consumers now bear. These issues involve such orientations as circular economy options offer. Governments in their policies, on the one hand, should focus on productivity issues, and on the other hand, ensure the promotion of savvy natural resources limitation. It becomes crucial to prevent situations where countries may start arguing over a lack of resources [17]. Governments should develop policies and strategies that will take into account the development of future generations. In doing so, basic needs must be carefully identified.

Energy resources are of decisive magnitude for any country, and every crisis will finally lead to energy crises, therefore it is necessary to act proactively. This article will analyze the relationship between energy variables and the GDP of the most developed European countries, provides an assessment of the macro-level of the current situation. And a specific set of indicators has been proposed for the future study of energy efficiency of Ukrainian enterprises (micro-level).

The following sections of the article explain in detail the need for energy efficiency as a prominent condition when using resources and while implementing sustainable development policies then followed by the literature section, a study on energy indicators relation and performances on GDP is observed.

Literature review of recent analysis and researches. Instant world, energy inputs are directly influencing economic variables. One of the main outputs of the economy is energy consumption, which influences economic growth [12]. The rapid population increase and the changes in geopolitics in the world lead to challenges and threats to supply in the energy sector. For example, the 2014 Ukrainian and Russian conflict directly affected energy prices in Ukraine. On the other hand, energy security has always been one of the trendiest topics of the government's policies. For the sustainable economy, energy security is significant. For instance, it is known that Turkey, Ukraine and also Europe are highly dependent on energy resources from Russia. However, every year this dependency decreases steadily with green politics [5]. In order to identify and analyze the countries that are dependent on energy, it is important to understand their economic politics in the energy sector. In today's world, the increasing awareness of the sustainable environment has major importance. It has been understood that conventional resources such as oil and natural gas have no future; on the other hand, renewables have an increasing trend in countries' politics. In literature, there have been various studies on energy sustainability, efficiency, green economy, etc.

For instance, the European Union has energy and climate targets focus for the long periods of 2020, 2030 and 2050, which are concentrating on energy efficiency, decreasing carbon emissions and environmental sustainability. On the expression of 2020 environmental targets, which is the European Union's energy and climate change targets, various technologies are dissected in EU-28 nations as far as efficiency, energy savings and fuel trading [2].

Besides, the impacts of expansion inefficiency are observed concerning energy security due to the expanding utilization of renewables. An alternative exciting study in literature identifies waste focuses until 2020. The study recommends that the EU member states will reuse 50% of their household waste [19]. In literature there are various studies about 2030 targets of the EU, for instance, Knopf, Nahmmacher, and Schmid (2015) [11] analyzed the EU's energy targets for 2030 and the study was emphasized on the electricity sector. The EU put targets about the diminishing of carbon emissions and the renewables; moreover, they will continue to follow this strategy till 2030.

For this paper, most of the variables are taken from the World Bank, 2018 database [20]. As it is known that the world is trying to go into carbon-free, with this point of view the study selected mostly from energy variables and the dependent variable is selected Gross Domestic Product (per capita) in dollars. The independent variables are as follows: renewable energy consumption with the percentage of

total final energy consumption, fossil fuel energy consumption by percentages of the total, carbon dioxide emissions by million tons of carbon dioxide, electric power consumption by kilowatt-hour per capita. Selected data and countries were added to the study according to their importance at the macro-level. The most important determinants in the selection process for energy data are the Kyoto Protocol and the Treaty of Paris. The decisions taken for a sustainable climate change framework and energy data have been the focus and decision making of the data in the study. To give an example; the limiting decisions for climate change, global warming, have helped this study in data selection. The goal of reducing carbon emissions is to add data on carbon dioxide emission to paper, to increase energy efficiency, which affects many areas, and to add electric power consumption data. Since the goal of reducing greenhouse gases, which is the most produced from fossil fuels, it has been added to work to compare fossil fuel energy consumption data and renewable energy consumption to compare its use. The selection of countries is considered in two categories as developed and developing countries.

Considering the performance of the countries, the energy data of which are compared and the sustainable energy policies carried out in line with the EU-2020-2030 and 2050 targets, Germany, Denmark, and the United Kingdom were selected as the three most important countries for the developed ones. A decision was made according to the GDP of developed countries and added to the study. Further studies are possible to expand these countries.

In the category of developing countries, Ukraine was selected. The focus was on the dynamics of energy policies and the country was chosen to draw attention to the GDP and other energy data due to the potential position of Ukraine as a potential member state of the European Union. Ukraine, which has intense use of fossil fuels, is observed and known to have great potential in the GDP and development of the country with its policy decisions on environmental policies and renewable energy. The right decisions, regardless of the geopolitics of countries, can establish an independent and powerful energy market.

Briefly, this study aims to observe whether there was a relationship between GDP and energy data of Ukraine, Germany, Denmark, and the United Kingdom. Energy efficiency has become a crucial value. In recent years, green and sustainable environment, economy, policy for energy efficiency has gained utmost importance for countries. Energy efficiency, which has become one of the top alert problems for Ukraine, has a very vital role in the production, economic sustainability and, most importantly, to prevent energy losses [6]. Therefore, it is the goal to show how important the energy data is in terms of energy efficiency while looking at the effect of GDP. The used indicators as shown below,

– GDP (per capita) Source: World Bank, 2018,

– REN: Renewable energy consumption (% of total final energy consumption) Source: World Bank, 2018,

– FCON: Fossil fuel energy consumption (% of total) Source: World Bank, 2018,

– CDE: Carbon Dioxide Emission (mmtcde) Source: BP Stat. Review, 2018,

– ECON: Electric power consumption (kWh per capita) Source: World Bank, 2018

The following chapter will explain about the importance of energy savings, efficiency and data analysis in more details.

Formulation of the goals of the article and main definitions of the data analysis. Energy efficiency in general meaning is gained by using less energy. It means using the same amount of energy but the benefit is more. It also means the minimization of the energy consumed without changing the amount and quality of the production and without impeding the economic development and social welfare. Energy efficiency is obtained by decreasing the consumption of energy without changing the amount produced and economical balances [15]. This is only possible by avoiding any loss in the process of energy-consuming and making waste reusable with recycling and increasing efficiency while decreasing consumption through technological innovations. Most of the expenditures of the households and businesses are made up of energy costs. In the market (open market) where industries determine the prices of products and services, companies cannot determine the prices of their own products anymore. Therefore, it is only possible by decreasing the costs to be able to compete within market prices without having to decrease the quality [4]. Regarding the households, the energy consumed is reflected in the bills per month. For example, one of the most common ways in energy production among households is to use energy-saving bulbs.

For daily observations into energy efficiency, it is possible in several ways; one way is to prefer energy-saving household appliances and changing our daily habits using energy more efficiently in our daily lives. Another way is to employ technologies consuming less energy. In terms of natural resources, nuclear energy seems to be the leading one considering efficiency. One reason is that it is sustainable and its production cost is based on fixed figures. Whereas it poses safety risks regarding technology and waste management, it is a leading energy input in terms of energy efficiency. It is clear that fossil fuels are behind nuclear energy in terms of energy efficiency. One reason for that is the costly extracting in fossil fuels [8].

The biggest fight against global warming is possible through energy efficiency. The Kyoto Protocol, the starting point of sustainable energy future, was a project, which drew attention from the European countries, and all over the world as well [14]. The Kyoto Protocol, which is signed by all of the countries except the United States of America and China, is a step towards the decreasing of the carbon emissions in countries. Greenhouse gases consist of the commonly consumed fossil fuels and the industries are the leading of these consumers. Countries should decrease their average carbon emission yearly through environment-friendly technologies with high efficiency. The Kyoto Protocol will lapse in 2020 and is right now under planning for the new universal convention to supplant Kyoto. In this specific circumstance, various systems are connected for moderation and adjustment investigations of climate change. This is critically essential for future generations. The International Energy Agency thinks that, in the long term, the global temperatures will rise 2°C at most and one of the greatest contributions to decreasing emission will belong to energy efficiency with 40 percent [10]. It is obvious that the global energy systems have a long way to be able to decrease carbon emission and achieve the goals of climate change. No doubt, that using energy efficiency is the most important method in achieving these goals. Governments should create awareness for suitable efficiency with an incentive for both the public and private sectors through supplementary budgets.

The following table shows the study's regression summary outcome. As it is mentioned before, GDP is the dependent variable. The data set contains between 1990 and 2015 years and four independent variables were used from the energy data sets. The four countries' data were pooled to the excel format. Some of the missing data variables were found by the technique of estimating the trend line and the formula was fitted to the data set. After pooling the data to observe them with a simple econometric analysis in Excel format, dependent and independent data were analyzed by multiple linear regression analysis. The development of regression aims to examine the performance of countries and to see the effect of independent data on GDP. To observe carbon dioxide emissions data separately, to examine the change of data on dependent data, and to draw attention to climate change. The hypothesis of the study;

H0: The variables have a relation,

H1: The variables have no relation

Since the R-square is 0.83 in Table 1, we may say that GDP has a quite high relationship with the independent variables. Electric power consumption has the highest effect on GDP; the second following independent variable is renewable energy consumption. When we check the t-statistics, because of the huge data set we took the critical value 1.96, and carbon dioxide emissions and GDP variables are insignificant where the other variables are significant. One of the most significant variables is the carbon dioxide emissions are going to decrease steadily and fossil fuel consumption also decreases, on the other hand, the data set shows us that the renewable energy share is going up smoothly. The following figure shows us the graph of the variables with included residuals.

In table 2, it is seen that the R-square is 0.91 for only Ukraine. GDP has a high relationship with the independent variables. Fossil fuel consumption has the highest effect on GDP; the following independent variable is electric power consumption. When it is compared with the previous regression summary for the countries, it is vital to point that carbon dioxide emissions influence GDP rather than renewable energy consumption.

Above the table, it is understood that the R-square is 0.83 for Ukraine, Germany, Denmark and the United Kingdom. When it is compared with the first table, carbon diox-

Table 1

Regression Summary for Ukraine, Germany, Denmark, and the United Kingdom

ВЫВОД ИТОГОВ								
Регрессионная статистика								
Множественный R	0,913714059							
R-квадрат	0,834873381							
Нормированный R-квадрат	0,828133519							
Стандартная ошибка	7650,386034							
Наблюдения	103							
ANOVA								
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*			
Регрессия	4	28999886669	7249971667	123,8709903	1,97398E-37			
Остаток	98	5735783833	58528406,46					
Итого	102	34735670502						
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*	*Нижние 95,0%*	*Верхние 95,0%*
Constant	13307,69973	13882,93011	0,958565636	0,340136525	-14242,52325	40857,92272	-14242,52325	40857,92272
Renewable energy consumption	843,8992941	243,1235889	3,471071228	0,00077255	361,4284445	1326,370144	361,4284445	1326,370144
Fossil fuel energy consumption	-470,3321245	162,008378	-2,90313458	0,004564371	-791,832478	-148,831771	-791,832478	-148,831771
Carbon Dioxide Emission	-7,46395063	4,456964624	-1,674671275	0,097187209	-16,30865187	1,380750612	-16,30865187	1,380750612
Electric power consumption	9,431104295	0,889182453	10,60648944	5,86855E-18	7,666550657	11,19565793	7,666550657	11,19565793

Table 2

Regression Summary for Ukraine

ВЫВОД ИТОГОВ								
Регрессионная статистика								
Множественный R	0,953275364							
R-квадрат	0,908733919							
Нормированный R-квадрат	0,892861557							
Стандартная ошибка	358,9264598							
Наблюдения	28							
ANOVA								
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*			
Регрессия	4	29502996,11	7375749,028	57,25259551	1,26584E-11			
Остаток	23	2963048,682	128828,2036					
Итого	27	32466044,8						
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*	*Нижние 95,0%*	*Верхние 95,0%*
Constant	4006,42213	385,3146882	10,39779238	3,64348E-10	3209,337967	4803,506292	3209,337967	4803,506292
Renewable energy consump	31,53342432	94,07219849	0,335204501	0,740508959	-163,069745	226,1365937	-163,069745	226,1365937
Fossil fuel energy consumpti	-86,34585748	7,953981288	-10,85567772	1,58876E-10	-102,7999214	-69,89179355	-102,7999214	-69,89179355
Carbon Dioxide Emission	-9,065668899	1,202524323	-7,538865308	1,1696E-07	-11,55327999	-6,578057807	-11,55327999	-6,578057807
Electric power consumption	2,453071791	0,234471316	10,46214025	3,23759E-10	1,968030919	2,938112663	1,968030919	2,938112663

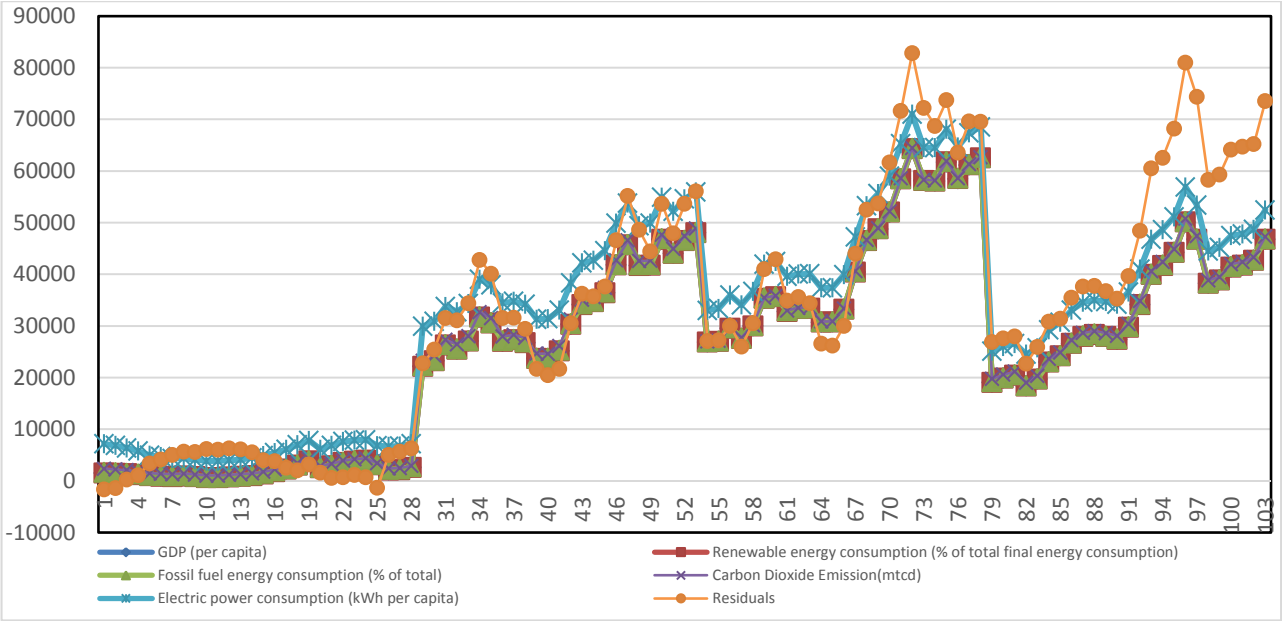


Figure 1. Relationship of the data with Residuals

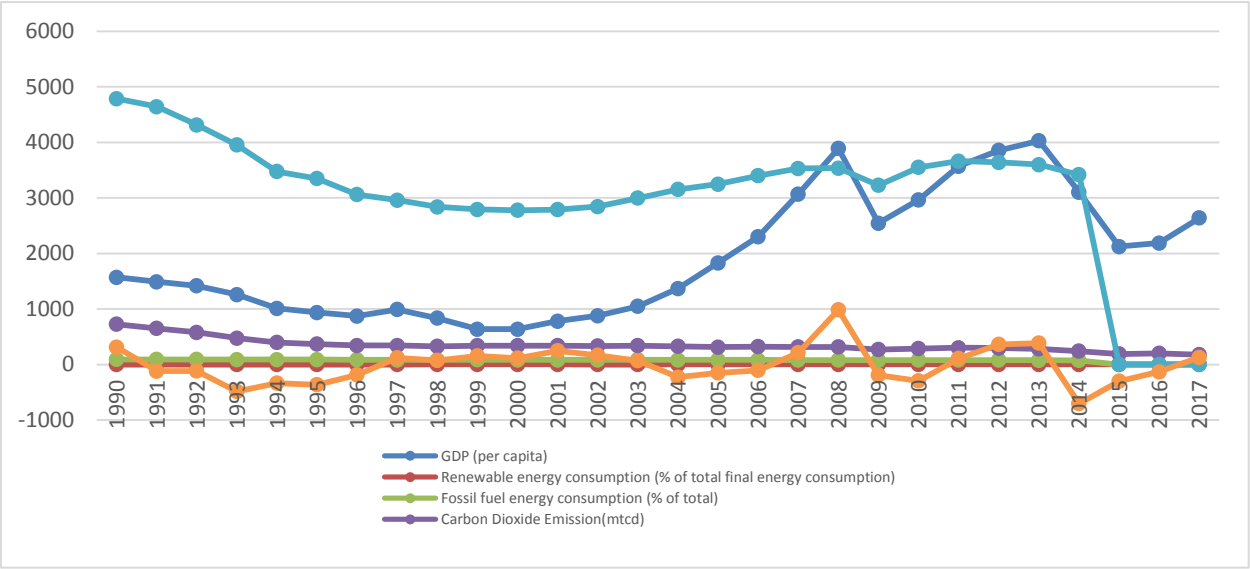


Figure 2. Relationship of the data with Residuals

ide emissions have no vital effect when the data set taken out from independent variables. It is obvious that GDP has almost the same relationship with the independent variables. Electric power consumption has the highest effect on GDP; the second following independent variable is renewable energy consumption. Rather than Table 2, fossil fuel energy consumption has a minor effect on GDP.

Conclusion. Saving energy by enterprises has many benefits because energy resources are not unlimited. The depletion of energy resources has gained importance as it threatens sustainable development. Therefore, for a sustainable future, it is better to pay attention to saving energy while maintaining development of enterprises. For instance, turning off the unnecessary lights, using energy saving technologies, turning off the technological devices are some of the measures enterprises can take to save energy. While meeting their energy needs, enterprises must pay attention to using recycled products and turning to renewable energy resources, in their daily lives. The path entered by the Kyoto and Paris Conferences to reduce carbon dioxide emissions can be taken as a starting point to understanding the importance of renewable energy and using energy efficiency for sustainable development. In summary, the enterprise's sensitivity to energy efficiency is one of the foremost issues. While highlighting the subject, briefly, the effects on energy data are quite connected with GDP per capita and the highest effect on GDP is changing in each regression. For Ukraine, Germany, Denmark and the United Kingdom with carbon dioxide emission data set and without, Table 1 and Table 3 show that electric power consumption has the highest effect, on the other hand for only Ukraine in Table 2; fossil fuel energy consumption

Table 3

Regression Summary for Ukraine, Germany, Denmark and the United Kingdom without Carbon Dioxide Emissions

ВЫВОД ИТОГОВ								
Регрессионная статистика								
Множественный R	0,9111245							
R-квадрат	0,830147855							
Нормированный R-квадра	0,82500082							
Стандартная ошибка	7719,794933							
Наблюдения	103							
ANOVA								
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*			
Регрессия	3	28835742355	9611914118	161,2866249	5,64933E-38			
Остаток	99	5899928147	59595233,81					
Итого	102	34735670502						
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*	*Нижние 95,0%*	*Верхние 95,0%*
Constant	-25,56783493	11476,25359	-0,00222789	0,998226885	-22796,94475	22745,80908	-22796,94475	22745,80908
Renewable energy consum	1169,961253	146,9238278	7,963046367	2,87987E-12	878,4325035	1461,490003	878,4325035	1461,490003
Fossil fuel energy consump	-307,4756301	130,7509151	-2,3516136	0,020672792	-566,9138121	-48,03744799	-566,9138121	-48,03744799
Electric power consumptio	8,36486168	0,626336002	13,3552305	7,07369E-24	7,122075167	9,607648193	7,122075167	9,607648193

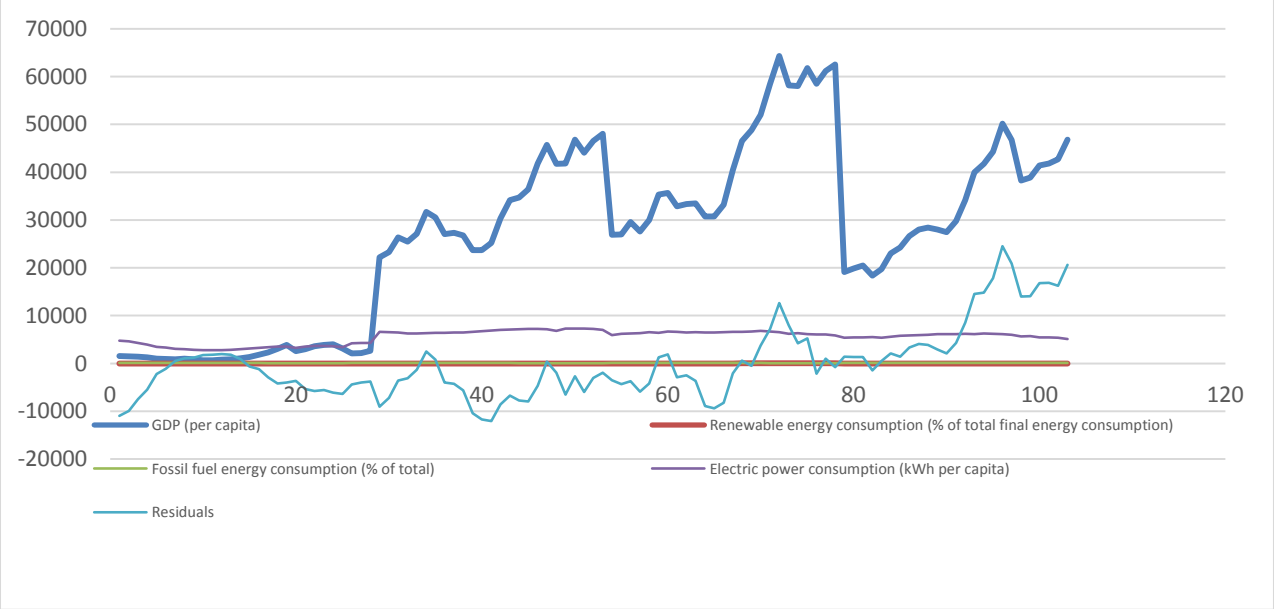


Figure 3. Relationship of the data with Residuals

has the highest t-statistics. Briefly, the energy issue, which is one of the most important inputs of the economic data of the countries, plays a major role in the vulnerability of the economic data of enterprises. As it is seen in this study, there are significant differences between energy management of the developed countries and energy management of the developing ones. In further studies, by adding the current account deficit, economic growth, etc. data to these regressions, different studies can emerge and comparative economic analysis studies can be put forward. The importance of climate change and it influence on the energy system of enterprises, renewable energy, and energy saving has been explained by simply establishing an economic regression and is aimed to add to the research from different perspective.

References:

1. Bellone, F., Kiyota, K., Matsuura, T., Musso, P., Nesta, L. International productivity gaps and the export status of firms: Evidence from France and Japan. European Economic Review. 2014. Vol. 70, pp. 56–74. Available at: https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2014.01.017 (accessed 10.11.2019).

2. Blesl, M., Kober, T., Bruchof, D., Kuder, R. Effects of Climate and Energy Policy Related Measures and Targets on the Future Structure of the European Energy System in 2020 and Beyond, Energy Policy, 2010. Vol. 38, pp. 6278–6292.

3. Bodie, Z., Treussard, J. Making Investment Choices as Simple as Possible, but Not Simpler. Financial Analysts Journal. 2019, vol. 63(3), pp. 42–47. Available at: https://doi.org/10.2469/faj.v63.n3.4689 (accessed 11.11.2019).

4. Busso, M., et al. The Causal Effect of Competition on Prices and Quality: Evidence from a Field Experiment. 2015.

Available at: https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/811%20Competition-Prices-Quality%20February%202015.pdf (accessed 10.11.2019).

5. EEA, 2015. Trends and Protections in Europe 2015: Tracking progress towards Europe's climate and energy targets. European Environment Agency. EEA Report No: 4/2015, Issn 1997-8449.

6. EIA (2012). Country Analysis Briefs, Energy Information Administration: EIA.

7. European Commission (EC), Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth, Brussels: European Commission, 2010. Available at: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf (accessed 10.11.2019).

8. Forsberg, C.W. Sustainability by combining nuclear, fossil, and renewable energy sources. Progress in Nuclear Energy, 2009. vol. 51(1), pp. 192–200. Available at: https://doi.org/10.1016/j.pnucene.2008.04.002 (accessed 10.11.2019).

9. Gareth W. Geopolitics and Energy Security in the Wider Black Sea Region, Southeast European and Black Sea Studies, 2007. vol. 7(2), pp. 217–235. Available at: https://doi.org/10.1080/14683850701402060 (accessed 23.11.2019).

10. International Energy Agency (IEA), 2018. World Energy Outlook 2018. Available at: https://www.iea.org/weo/energyandclimatechange/ (accessed 22.11.2019).

11. Knopf, B., Nahmmacher, P., Schmid, E. The European Renewable Energy Target for 2030-An Impact Assessment of the Electricity Sector, Energy Policy, 2015. Vol. 85, pp. 50–60.

12. Lee, C.C., Chang, C.P. The impact of energy consumption on economic growth: Evidence from linear and nonlinear models in Taiwan. Energy, 2007. Vol. 32(12), pp. 2282–2294.

13. Michael Laitman (2012). Yeni Ekonominin Yararları: Küresel Ekonomik Krizlerin Ortak Sorumluluk Yoluyla Çözümlenmesi, Ari Enstitüsü.

14. Miyamoto, M. et al. Climate agreement and technology diffusion: Impact of the Kyoto Protocol on international patent applications for renewable energy technologies. Energy Policy, 2019. Vol. 129, pp. 1331–1338. Available at: https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.02.053 (accessed 09.11.2019).

15. Raptsun, M. Greenhouse gas emissions reductions in Ukraine through energy efficiency policies and technologies implementation. Greenhouse Gas Control Technologies 7 (2005). Vol. 2, pp. 1663–1668.

16. Sustainable Europe Research Institute (SERI) (2018). Available at: http://www.seri.at/en/ (accessed 22.11.2019).

17. United Nations (UN). Toolkit and Guidance for Preventing and Managing Land and Natural Resources Conflicts: Renewable Resources and Conflict. United Nations New York. 2012. Available at: https://www.un.org/en/events/environmentconflictday/pdf/GN_Renewable_Consultation.pdf (accessed 15.11.2019).

18. United Nations (UN). The Sustainable Development Goals Report 2018. United Nations New York. 2018. Available at: https://unstats.un.org/sdgs/files/report/2018/TheSustainableDevelopmentGoalsReport2018-EN.pdf (accessed 15.11.2019).

19. Waite, S., Cox, P., Tudor, T. Strategies for Local Authorities to Achieve the EU 2020 50% Recycling, Reuse and Composting Target: A case study of England. Resources, Conservation and Recycling. 2015. Vol. 105, pp. 18–28.

20. World Bank (2018). World Development Indicators. Available at: https://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.ELEC.KH.PC (accessed 11.12.2019).

21. World Economic Forum (WEF), 2019. The Global Risks Report 2019. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2019.pdf (accessed 11.12.2019).

УДК 658:65.01

Свістунов О.С.,
кандидат економічних наук, докторант,
Хмельницький національний університет

Svistunov Alexey,
Candidate of Sciences (Economics)
Doctoral Candidate,
Khmelnytsky National University

ОСНОВНІ ОРІЄНТИРИ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Свістунов О.С. Основні орієнтири постіндустріального суспільства для формування нової парадигми технологічного оновлення промислових підприємств. У статті висвітлено сутність трансформаційних змін в нових економічних процесах, під впливом яких визначаються найбільш важливі орієнтири та загальносуспільні принципові позиції формування постіндустріального суспільства й розвитку солідарної інформаційної економіки. Систематизовано підходи вчених до основних тенденцій розвитку інформаційного суспільства. Встановлено, що подальший розвиток парадигми технологічного оновлення промислових підприємств необхідно здійснювати з орієнтацією на засади нової солідарної інформаційної економіки, оскільки її інноваційний характер, гармонійний розвиток економічного простору у глобальному вимірі в численних працях науковців поєднуються з розвитком технологічних секторів. Виділено найбільш впливові фактори солідарної інформаційної економіки на формування нової парадигми технологічного оновлення промислових підприємств. Визначено, що технологічним базисом солідарної інформаційної економіки є інформаційно-комп'ютерні технології, володіння якими потребує відповідних знань, принципів та положень. Обґрунтовано необхідність розвитку національних концепцій науки та освіти в контексті загальносвітових тенденцій інтелектуалізації економіки й творчого використання наявного історичного досвіду.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, розвиток солідарної інформаційної економіки, інноваційний розвиток, технологічний розвиток, інформація, знання, комунікації.

Свистунов А.С. Основные ориентиры постиндустриального общества для формирования новой парадигмы технологического обновления промышленных предприятий. В статье освещена сущность трансформационных изменений в новых экономических процессах, под воздействием которых определяются наиболее важные ориентиры и общественные принципиальные позиции формирования постиндустриального общества и развития солидарной информационной экономики. Систематизированы подходы ученых к основным тенденциям развития информационного общества. Установлено, что дальнейшее развитие парадигмы технологического обновления промышленных предприятий необходимо осуществлять с ориентацией на основы новой солидарной информационной экономики, поскольку ее инновационный характер, гармоничное развитие экономического пространства в глобальном измерении в многочисленных трудах ученых сочетаются с развитием технологических секторов. Выделены наиболее влиятельные факторы солидарной информационной экономики на формирование новой парадигмы технологического обновления промышленных предприятий. Определено, что технологическим базисом солидарной информационной экономики являются информационно-компьютерные технологии, владение которыми требует соответствующих знаний, принципов и положений. Обоснована необходимость развития национальных концепций науки и образования в контексте общемировых тенденций интеллектуализации экономики и творческого использования имеющегося исторического опыта.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, развитие солидарной информационной экономики, инновационное развитие, технологическое развитие, информация, знания, коммуникации.

Svistunov Alexey. Main guidelines of the post-industrial society for the formation of a new paradigm of technological renewal of industrial enterprises. The article deals with the essence of transformational changes in new economic processes, under the influence of which the most important landmarks and general principles of formation of post-industrial society and development of solidarity information economy are determined. Scientists' approaches to the main tendencies of information society development are systematized. It is established that the further development of the paradigm of technological renewal of industrial enterprises should be carried out with the focus on the principles of the new solidarity information economy, since its innovative character, harmonious development of economic space in the global dimension in numerous works of scientists are combined with the

development of technological sectors, which are highly capable of many regions and countries and contribute to the creation of global scientific and industrial complexes capable of implementing the latest moves in the development of innovation and advanced technologies. The most influential factors are identified by the factors of solidarity information economy to create a new paradigm for technological renewal of industrial enterprises. A retrospective review of the fundamental scientific provisions recognized in the world in the chosen direction of research has shown that the formation in the economically developed countries of a solid information economy through the transformation processes of post-industrial society is possible on the basis of its qualitative economic changes. It has been determined that the technological basis of solidarity in the information economy is information and computer technologies, which have the necessary knowledge, principles and regulations. The necessity of development of national concepts of science and education in the context of global tendencies of intellectualization of economy and creative use of available historical experience is substantiated. Accordingly, the emphasis on the innovative development of socio-economic systems is crucial in justifying and achieving the criteria for developing a solidarity-based information economy.

Key words: post-industrial society, development of solidarity information economy, innovative development, technological development, information, knowledge, communication.

Постановка проблеми. Перехід суспільного розвитку від індустріального до неоіндустріального в умовах глобалізації економічного простору та періодичного виникнення глобальних економічних криз, що супроводжуються гіперконкуренцією, перевиробництвом та викликають конфлікт між досягнутим рівнем суспільного виробництва й екологічним середовищем, посилює необхідність формування нової парадигми технологічного оновлення й розвитку промислових підприємств. У зв'язку з цим до найбільш важливих завдань економічної науки за цим напрямом слід віднести формування новітніх методологічних підходів та концептуальних основ розроблення ефективного інструментарію технологічного розвитку кожного суб'єкта господарювання задля запровадження інновацій, інтелектуалізації виробництва й реалізації стратегій нових технологій управління виробничими системами, які постають важливими механізмами широкомасштабного втілення технологій «бережливого виробництва».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність технологічного оновлення промислових підприємств, його етапи та методичні засади оцінювання ефективності досліджувались у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних учених [3; 6; 7]. Проте трансформаційні зміни, що відбуваються під впливом переходу суспільного розвитку від індустріального до постіндустріального, потребують теоретичного узагальнення результатів наукових досліджень та обґрунтування нових напрямів для подальшого розвитку парадигми технологічного оновлення промислових підприємств.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування та виділення основних орієнтирів нової парадигми технологічного оновлення промислових підприємств за результатами аналізу та систематизації особливостей становлення постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато економічних досліджень спрямовуються на визначення єдиних критеріїв чіткого розуміння економіки майбутнього та відповідних трансформаційних змін у нових економічних процесах, під впливом яких найбільш важливі орієнтири та загальносуспільні принципові позиції вже окреслюються. Зокрема, трансформаційні зміни економічно розвинених країн засвідчили, що у світовій практиці формується тенденція стрімкого переходу від традиційних ринкових цілей, а саме формування матеріальних благ і доходів для забезпечення необмеженого зростання прибутку, до необхідності створення економічних благ за умов гармонійного збереження природнього потенціалу як окремого регіону, так і світового суспільства загалом.

Отже, подальший розвиток парадигми технологічного оновлення промислових підприємств необхідно здійснювати з орієнтацією на засади нової солідарної інформаційної економіки, оскільки її інноваційний характер, гармонійний розвиток економічного простору у глобальному вимірі в численних працях науковців поєднуються з розвитком технологічних секторів, які здатні об'єднати високотехнологічні галузі багатьох регіонів і країн та сприяють створенню глобальних науково-промислових комплексів, спроможних реалізувати новітні підходи до розвитку інновацій та прогресивних технологій [3]. Високі технології надають цілу низку переваг для промислово-виробничої, фінансової та суспільно-економічної систем, адже вони дають змогу вдосконалювати традиційні технології, формувати новий тип соціально-економічних відносин, здійснювати позитивний вплив на пошук оптимальних шляхів вирішення загальносвітових проблем у сферах освіти, науки, медицини, мережевого управління, екологізації тощо. Таким чином, саме високі технології, інтелектуалізація економічних процесів, науковий розвиток здатні задовольнити запити інноваційно-технологічного розвитку нової концепції солідарної інформаційної економіки [3; 6; 7].

Логічним є висновок про те, що основною характерною ознакою солідарної інформаційної економіки й трансформаційних змін, що в ній відбуваються, є інноваційність. Відповідно, акцент на інноваційному розвитку соціально-економічних систем набуває вирішального значення щодо обґрунтування та досягнення критеріїв розвитку солідарної інформаційної економіки.

Важливими чинниками, що забезпечують інноваційність економічних процесів, є людський капітал, знання, освіта й наука, корпоративна культура, без яких розбудова нової солідарної інформаційної економіки як в окремо взятій країні, так і в світовому просторі неможлива.

Таким чином, в економічній науці формуються окремі риси економіки майбутнього, тобто солідарної інформаційної економіки, що визначають зміст нових

підходів до формування нової парадигми технологічного оновлення промислових підприємств і подальший розвиток його інструментарію та концепцій.

Багато праць науковців присвячено становленню інформаційної складової частини майбутнього суспільства, її основоположній сутності, яка поєднує інформацію, способи й технології її оброблення та трансформацію у знання, а також використання комп'ютерних технологій на різних рівнях ієрархії суспільства. Зокрема, І.Л. Бачило, І.М. Рассолов виділяють інформативність як обов'язкову функцію суспільства, яка покликана навчати, формувати знання й створювати умови для успішного обміну ними без часових, просторових і політичних меж [1; 8].

М. Кастельс розкриває історичну сутність інформаційних процесів і акцентує увагу на тому, що інформація та обмін інформацією супроводжували розвиток цивілізації протягом усієї історії людства й набували домінуючих позицій у всіх суспільствах. Особливі умови теперішнього часу, що визначають поширення інформації та масштаби її використання, на думку науковця, розкривають інформаційну еру як епоху глобалізації. Вченим виділено принципово важливий момент: нове суспільство, яке зароджується, будується таким чином, що збиранні, аналіз і передача необхідної інформації стали фундаментальними джерелами продуктивності й влади [4]. У своїх працях М. Кастельс доводить, що домінування інформації та знань, а також зміна напрямів їх використання приводить до превалювання глобальних, мережевих структур, які видозмінюють колишні форми особистої та речової залежності. Незважаючи на те, що не кожне суспільство можна віднести до постіндустріального чи мережевого, всі суспільства інформаційної епохи дійсно пронизані (з різною інтенсивністю) логікою мережевого суспільства, динамічна експансія якого поступово абсорбує й підпорядковує функціонування соціально-економічних систем [4, с. 505; 5].

Привертає увагу багатьох учених різних країн світу наукова праця видатного американського соціолога, засновника концепції постіндустріального суспільства Д. Белла, яка містить виклад усіх основних її елементів та обґрунтоване усвідомлення процесів, що відбуваються в економіці та суспільному житті [2]. Важливою ознакою постіндустріального суспільства, на думку вченого, є перехід від виробництва максимальної кількості машин і речей (індустріалізм) до розвитку виробництва послуг, пов'язаних з освітою, охороною здоров'я, дослідженнями та управлінням. Відповідно, вирішального значення для управління змінами на будь-якому рівні ієрархії суспільства набувають знання, що даватимуть змогу передбачувати майбутнє й здійснювати планування на основі інтеграції науки, техніки та економіки, що забезпечить стійкий розвиток цивілізації у глобальному масштабі. Знання та інформацію видатний американський вчений розглядає не тільки як ефективний каталізатор трансформації постіндустріального суспільства, але й як його стратегічний ресурс [2].

Ретроспективний огляд визнаних у світі фундаментальних наукових положень за вибраним напрямом дослідження засвідчив, що формування в економічно розвинених країнах солідарної інформаційної економіки шляхом трансформаційних процесів постіндустріального суспільства є можливим на основі її якісних економічних змін, які стосуються структури, факторів виробництва, організації управління, технології, цілей та перебудови виробництва, які відбуваються за результатами інтеграції освіти, науки, техніки, технологій, інформації, інформаційних систем, людського капіталу, знань, всеосяжної інтелектуалізації. Узагальнення тенденцій економічного розвитку під час переходу від індустріального суспільства до постіндустріального та солідарної інформаційної економіки відображає рис. 1 [2; 3; 5; 6].

З позицій вищевикладеного найбільш впливовими факторами солідарної інформаційної економіки щодо створення нової парадигми технологічного оновлення промислових підприємств є:

– формування трансформаційних змін ринкового середовища, серед яких мейнстримом виступатимуть планові процеси перебудови, та створення нового типу економічної співпраці ринку й держави;

– прискорення темпів розвитку різних видів знань, посилення їх ролі в успішності економічних процесів та перерозподіл доданої вартості згідно з новим призначенням знань та наукоємністю виробництва;

– виникнення нового типу інформаційної культури, яка об'єднує до співпраці власників знань та їх користувачів, що відкриває новий науковий потенціал та багато нових можливостей для самовираження, реалізації творчих ідей, людського розвитку;

– посилення ролі інновацій та інноваційного розвитку, сутність яких змінюватиметься у зв'язку зі збільшенням частки знань та наукових компонентів;

– інтенсивний розвиток комп'ютерних комунікацій, забезпечення відкритого доступу до світових інформаційних мереж, формування системи соціальних відносин у віртуальному середовищі, зростання частки інформаційних продуктів та створення глобального інформаційного простору для всебічного розвитку особистостей, їх ефективної співпраці, обміну знаннями та інформаційної взаємодії;

– розвиток високих технологій, нано– й біотехнологій, здатних забезпечити сучасного фахівця необхідними знаннями, цінностями та положеннями для досягнення високого розвитку цивілізації з одночасним вирішенням екологічних проблем та ощадливим збереженням довкілля.

Отже, технологічним базисом солідарної інформаційної економіки є інформаційно-комп'ютерні технології, володіння якими потребує відповідних знань, принципів та положень. Це пояснюється багатьма ризиками функціонування інформаційно-комп'ютерних технологій, але недопустимими з них є висока залежність від віртуального світу тих, хто занадто захоплюється комп'ютерними технологіями, і втрата ними багатьох зв'язків із реальним світом. Така ситуація погіршує якість знань, людського капіталу, гармонійний взаємозв'язок технологій виробництва з оточуючим середовищем. Ускладнення вирішення проблем ризиків також може відбуватись через обмеженість багатьох видів матеріальних і нематеріальних ресурсів, загрозу мілітаризації знань, прискорення використання неапробованих технологій, недостатній рівень якості кадрового забезпечення впровадження новітніх інформаційних систем і технологій. З іншого боку, формат солідарної інформаційної економіки ускладнює розмежування таких сфер функціонування, як еко-

Рис. 1. Тенденції економічного розвитку під час переходу від індустріального суспільства до постіндустріального та солідарної інформаційної економіки

номічна, екологічна, фінансова, технологічна, багато транзакцій та господарських процесів відбуваються в онлайн-режимі, а важливим ресурсом життєдіяльності підприємств та організації постає не лише інформація, а оцифрована інформація, тобто знання, що організовані для використання в інформаційних мережах. Це видозмінює послідовність і систему організації виробництва, визначення технологічних потреб і норм, формування собівартості продукції, автоматизації та роботизації технологічних ліній та процесів. Відповідно, на зміну одним моделям виробничої взаємодії, механізмам та інститутам їх регулювання приходять зовсім інші, що обов'язково викликає фундаментальний перегляд принципів, методів та інструментів стратегічного управління економічними трансформаціями.

Отже, для формування нової парадигми технологічного оновлення промислових підприємств необхідно вирішити глобальні проблеми сучасності, які постають перед людством. Задля цього необхідно здійснити науково-освітню реформу, забезпечити гідний рівень розвитку наукових і науково-дослідних сфер, котрі зможуть змінити наявні підходи до формування сучасної свідомості особистості, відновити багато втрачених суспільно-економічних, моральних і культурних цінностей та створити нову фундаментальну надбудову згідно з вимогами сучасності для мирного переходу людства до високого рівня цивілізованого розвитку та бережливого ставлення до довкілля задля його збереження для майбутніх поколінь.

Отже, поширення новітніх технологій у глобальному масштабі є однією з найважливіших та провідних тенденцій епохи сучасного розвитку, важливої для формування економічної політики кожної країни.

Висновки. Розвиток постіндустріального суспільства та солідарної інформаційної економіки підвищують інтелектуалізацію технологій, зростання наукоємності виробленої продукції та визначають нові орієнтири технологічного оновлення промислових підприємств. Внаслідок указаних вище тенденцій в економіці постіндустріального суспільства діяльність, пов'язана з виробництвом, збереженням, передачею та використанням знань, розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій та інформаційних систем, набуває більш істотного значення, тому для підприємства набуває вирішального значення формування нової парадигми його технологічного розвитку, оскільки, згідно зі світовим виміром, сьогодні високого рівня розвитку досягли ті суб'єкти господарювання, які активно запроваджують наукові досягнення, високі технології та інновацій в усі сфери функціонування.

Список використаних джерел:

1. Бачило И.Л. Информационное право. Москва : Издательство Юрайт, 2011. 522 с.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Москва : Academia, 2004. 788 с.
3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. Київ : НАН України, 2015. 336 с.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер. с англ. под научн. ред. О.И. Шкаратана. Москва : Высшая школа экономики, 2000. 606 с.
5. Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. Москва : Academia, 1999. 640 с.
6. Одотюк І.В. Вітчизняна індустрія високих технологій: знаннєві, інноваційні, інвестиційні фактори її формування і розвитку. *Вісник НАН України*. 2011. № 11. С. 62–67.

7. Продіус О.І. Пріоритетні напрямки формування високотехнологічної структури промислового виробництва в Україні. *Труды Одесского политехнического университета.* 2006. Вип. 2(26). С. 245–249.
8. Рассолов И.М. Информационное право. Москва : Издательство Юрайт, 2017. 347 с.

References:

1. Bachilo I.L. (2011) Informatsionnoe pravo [Information Law]. Moskva : Izdatel'stvo Yurayt. (in Russian)
2. Bell D. (2004) Gryadushchee postindustrial'noe obshchestvo. Opyt sotsial'nogo prognozirovaniya [The Future Post-Industrial Society. The experience of social forecasting]. Moskva : Academia. (in Russian)
3. Innovatsiina Ukraina 2020 : natsionalna dopovid [Innovative Ukraine 2020: national report] (2015) / za zah. red. V.M. Heitsia ta in. NAN Ukrainy. Kyiv, 2015. 336 p.
4. Kastel's M. (2000) Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura [The information age: economics, society and culture] / per. s angl. pod nauch. red. O.I. Shkaratana. Moskva : Vyssh. shk. ekonomiki. (in Russian)
5. Kastel's M. (1999) Stanovlenie obshchestva setevykh struktur // Novaya postindustrial'naya volna na Zapade. Antologiya [Formation of a society of network structures] / pod red. V.L. Inozemtseva. Moskva : Academia. (in Russian)
6. Odotiuk I.V. (2011)Vitchyzniana industriia vysokykh tekhnolohii: znannievi, innovatsiini, investytsiini faktory yii formuvannia i rozvytku [The domestic industry of high technologies: knowledge, innovation, investment factors of its formation and development]. *Visnyk NAN Ukrainy*, no.11, pp. 21–33.
7. Prodius O.I. (2006) Priorytetni napriamky formuvannia vysokotekhnolohichnoi struktury promyslovoho vyrobnytstva v Ukraini [Priority directions of formation of high-tech structure of industrial production in Ukraine]. *Trudy Odesskoho polytekhnycheskoho unyversyteta*, vol. 2(26), pp. 245–249.
8. Rassolov I.M. (2017) Informatsionnoe pravo [Information Law]. Moskva : Izdatel'stvo Yurayt. (in Russian)

УДК 658:8

Сигида Л.О.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу,
Сумський державний університет
Ілляшенко А.Г.,
магістрант ННІ ФЕМ імені Олега Балацького,
Сумський державний університет

Syhyda Liubov,
Candidate of Sciences (Economics),
Senior Lecturer, Department of Marketing,
Sumy State University
Illiashenko Anastasiia,
Master's Student of Balatsky Academic and Scientific Institute of Finance, Economics and Management,
Sumy State University

ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕРЕЖІ «АПТЕКА НИЗЬКИХ ЦІН»

Сигида Л.О., Ілляшенко А.Г. Дослідження маркетингової діяльності мережі «Аптека низьких цін». У статті встановлено стримуючі чинники та фактори-драйвери на фармацевтичному ринку України. Визначено характерні риси фармацевтичного ринку, а також розглянуто узагальнену структуру фармацевтичного ринку України. Проведено дослідження роздрібної мережі аптек «Аптека низьких цін». На основі здійсненого SWOT-аналізу побудовано матрицю стратегічних заходів. Установлено, що аптека має багато конкурентів, але, незважаючи на це, є однією з перших в Україні, особливо за кількістю торгових точок. Але недоліком цієї роздрібної мережі є відсутність цілодобового графіку роботи. Розглянуто комплекс маркетингу мережі. Проаналізовано особливості послуг, що надаються аптекою, підхід до ціноутворення; встановлено основні комунікаційні заходи. Охарактеризовано фізичне оточення аптеки; розглянуто процес надання послуг, а також підхід до їх розподілу.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, аптека, мережа, маркетингова діяльність, послуга.

Сигида Л.А., Ильяшенко А.Г. Исследование маркетинговой деятельности сети «Аптека низких цен». В статье установлены сдерживающие факторы и факторы-драйверы на фармацевтическом рынке Украины. Определены характерные черты фармацевтического рынка, а также рассмотрена обобщенная структура фармацевтического рынка Украины. Проведено исследование розничной сети аптек «Аптека низких цен». На основе проведенного SWOT-анализа построена матрица стратегических мероприятий. Установлено, что аптека имеет много конкурентов, но, несмотря на это, является одной из первых в Украине, особенно по количеству торговых точек. Но недостатком этой розничной сети является отсутствие круглосуточного графика работы. Рассмотрен комплекс маркетинга сети. Проанализированы особенности услуг аптеки, подход к ценообразованию; установлены основные коммуникационные мероприятия. Охарактеризовано физическое окружение аптеки, рассмотрен процесс предоставления услуг, а также подход к их распределению.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, аптека, сеть, маркетинговая деятельность, услуга.

Syhyda Liubov, Illiashenko Anastasiia. Marketing activity research of the network «Pharmacy of Low Price». Ukrainian manufacturers operate in a fiercely competitive environment. The reason is that every year more and more competitive companies emerge at the pharmaceutical market. Increasingly, the Ukrainian pharmaceutical market is being flooded with imported drugs, which account for about 70%. Ukrainian manufacturers are in unequal conditions with their foreign competitors. The ratio of the cost of domestic and foreign medicines is 1: 5 today. Therefore, it is important to research the marketing activities of the network «Pharmacy of Low Price» to understand mistakes and be one of the best in the retail pharmaceutical market. The methodological and theoretical basis for the study is the official sites of pharmaceutical networks, official statistical macroeconomic data, analytical reviews of the pharmaceutical market. The article analyzes the restraining factors and drivers of the pharmaceutical market in Ukraine. The unique features of the pharmaceutical market are defined. The generalized structure of the pharmaceutical market of Ukraine is considered. The study of the retail network of pharmacies «Pharmacy of Low Price» is conducted. Based on the SWOT-analysis, a matrix of strategic measures is designed. The main competitors of the pharmacy are researched. The competitive analysis is provided by the following criteria: quality of service; availability of a discount program; organization of actions; website availability; round-the-clock work schedule; number of points in Sumy; activity on social networks; possibility of pre-order. It is established that the pharmacy has many competitors. Despite this, it is one of the first in Ukraine, especially in terms of outlets' number. But the downside of this retail network is the lack of a 24-hour work schedule. The network marketing complex is considered. The features of pharmacy services are analyzed. The approach to pricing is researched. Essential communication measures are examined. The physical environment of the pharmacy is characterized. The process of services' providing and the approach to their distribution are discussed.

Key words: pharmaceutical market, pharmacy, network, marketing, service.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У новітніх умовах розвитку світової економіки прогресивними є саме ті країни, які формують інноваційні галузі промисловості. Фармацевтична галузь є однією з провідних, найбільш розвинених та проактивних. Вона вирізняється своєю прибутковістю, соціальною спрямованістю, потенціалом для подальших досліджень, великим інноваційним потенціалом. Вітчизняна фармацевтична галузь також має великий хист та здатність до розвитку.

Незважаючи на наявність негативних чинників, що гальмують зміни на ринку фармацевтики в Україні, у тому числі зниження рівня життя населення, військові дії на сході країни, підняття цін на лікарські засоби українських та імпортних компаній, прогресивне наближення до межі платоспроможної потреби населення, варто відзначити високі темпи розвитку цієї галузі. Зокрема, до основних факторів-драйверів можна віднести: підняття рівня конкурентоспроможності за допомогою впровадження стратегій зростання українських фармацевтичних компаній; асекурацію фінансування українських фармкомпаній для проведення НДДКР; поліпшення логістичних систем постачання; поліпшення процедури ціноутворення відповідно до факторів діяльності фармкомпаній.

Отже, дослідження фармацевтичного ринку України загалом та його окремих складників, наприклад аптечних мереж, відповідають сучасним тенденціям та є актуальними.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання дослідження фармацевтичного ринку розглянуто в працях таких учених, як О.М. Ковінько, А.І. Стахова, А.П. Вовк [1], Н.Л. Кузьмінська, О.В. Місяйло [2], Л. Пінчук [3], Т.В. Шабельник [4]. Однак проблеми аналізу окремих суб'єктів фармацевтичного ринку, якими, зокрема, є аптечні мережі, потребують більш детального розгляду.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз конкурентоспроможності маркетингової діяльності роздрібної мережі «Аптека низьких цін» та формування відповідних заходів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фармацевтичний ринок являє собою частину ринку споживчих товарів та послуг, що має певні особливості, які суттєво впливають на його організацію. До відмітних особливостей фармацевтичного ринку відносять [5]:

– тенденцію до світової глобалізації;

– широкий асортимент лікарських засобів;

– тривалий цикл розроблення лікарських засобів;

– високу наукомісткість;

– велике розмаїття технологічних процесів, видів обладнання, сировини й матеріалів, які використовують під час виготовлення лікарських засобів;

Рис. 1. Структура фармацевтичного ринку України [6]

– часті зміни, розширення й оновлення номенклатури продукції, що випускається;

– залежність попиту від епідемій, стихійних лих, інших екстремальних ситуацій.

Фармацевтичний ринок України, попри незадовільне фінансування, належить до зростаючих ринків. На українському ринку фармації лідирують такі фармацевтичні фірми: «Дарниця», АТ «Фармак», АТ «Галич-фарм», АТ «Борщагівський ФЗ» та АТ «Київмедпрепарат». Український ринок включає у себе виробничі потужності з випуску готових лікарських засобів і виробів медичного призначення; повноцінну логістичну систему; оптовий і роздрібний продаж продукції через аптечні мережі; експорт та імпорт фармацевтичної продукції.

Структура фармацевтичного ринку України представлена госпітальним і роздрібним (аптечні мережі) сегментами (рис. 1) [6].

Далі більш детально зосередимося на одному з учасників фармацевтичного ринку України – на мережі аптек «Аптека низьких цін».

Передусім проведений нами SWOT-аналіз роздрібної мережі аптек «Аптека низьких цін» дав змогу побудувати матрицю стратегічних заходів (табл. 1), яка допомагає співставити внутрішнє та зовнішнє середовище мережі.

Складена нами матриця дасть змогу скоригувати заходи щодо поліпшення маркетингової діяльності досліджуваної мережі.

Мережа «Аптека низьких цін» має великий досвід роботи на ринку України та за цей час встигла завоювати прихильність значної частини населення. Більш за все покупців приваблюють швидке обслуговування та низькі ціни. Дане середовище має свою унікальність та багато переваг поміж конкурентів.

Основними конкурентами мережі аптек «Аптека низьких цін» є мережі «Бажаємо здоров'я», «Мед-сервіс», «Подорожник» та «911».

Проведемо порівняння аптек (табл. 2). Мережі оцінено знаками «+» – добре та «-» – погано.

Мережа аптек «Бажаємо здоров'я» позиціонує себе як поєднання вигідної ціни, найкращого сервісу та широкого асортименту товарів. «Бажаємо здоров'я» має кваліфікованих спеціалістів, приділяє увагу підвищенню кваліфікації та підтриманню належного рівня знань працівників [7].

Мережа аптек «Мед-сервіс» однією з перших в Україні розпочала приватний аптечний бізнес. Компанія «Мед-сервіс» стала першою в Україні, яка відкрила аптеку у форматі самообслуговування. Є єдиною аптекою з порівняльної табл. 2, яка має цілодобовий графік роботи [8].

Мережа аптек «Подорожник» існує на ринку України 19 років. Має одну з найменших кількість аптечних точок у м. Суми [9].

Мережа аптек «911» налічує понад 500 аптек. На відміну від інших аптечних мереж «911» має надзвичайно зручний та сучасний сайт. Має одну з найменших у м. Суми кількість аптечних точок [10].

Отже, якість обслуговування у всіх мережах є високою, також у всіх є дисконтні програми, акції та

Таблиця 1

Матриця стратегічних заходів

Внутрішні чинники фармацевтичної галузі	**Зовнішні чинники фармацевтичного ринку**	
	Можливості	**Загрози**
Сильні сторони	1. Збільшити відсоток дисконтної картки до 10%. 2. Професійна допомога та ввічливе ставлення до покупців можуть стати базою для кращого позиціонування мережі аптек.	1. Інформування населення про наявність товарів, які рідко можна знайти в асортименті інших аптек.
Слабкі сторони	1. Додаткові привілеї для фармацевта, який здійснить найбільше продажів.	–

Таблиця 2

Порівняння «Аптеки низьких цін» із конкурентами

Критерії	Бажаємо здоров'я	Мед-сервіс	Подорожник	911	Аптека низьких цін
Якість обслуговування	+	+	+	+	+
Наявність дисконтної програми	+	+	+	+	+
Організація акцій	+	+	+	+	+
Наявність вебсайту	+	+	+	+	+
Цілодобовий графік роботи	-	+	-	-	-
Кількість пунктів у м. Суми	16	7	5	5	17
Активність у соціальних мережах	+	+	+	+	+
Можливість попереднього замовлення	+	+	+	+	+

вебсайт. Проте лише «Мед-сервіс» надає цілодобове обслуговування в кожній аптеці. Усі мережі активно використовують соціальні мережі, такі як Facebook, YouTube та ін. Також усі мережі надають попереднє замовлення товарів.

Фармацевти мережі аптек «Аптека низьких цін» є кваліфікованим персоналом із належною освітою та допоможуть у виборі препарату. В аптеці приємна атмосфера та роботизоване обладнання, яке допомагає швидше обслуговувати покупців.

Цільовою аудиторією мережі аптек «Аптека низьких цін» є: 1) пенсіонери; 2) жінки 30–50 років, як працюючі, так і домогосподарки, більшість із них має дітей.

Для залучення цільової аудиторії мережею «Аптека низьких цін» проводяться такі комунікаційні заходи:

1. «Купуй та отримуй подарунок». Ця акція дає змогу під час купівлі певного товару отримувати подарунок. Необхідно прикріпити рекламний воблер на місце продажу та розмістити певний товар на прикасову зону.

2. Акція зі скетч-картою. Для участі необхідно придбати товар, стерти захисне покриття, під яким буде зображено, який подарунок отримає покупець. Це може бути якийсь товар чи знижка на наступну покупку.

3. Розміщення реклами в транспорті про акції, які діють в мережі «Аптека низьких цін» із точною адресою аптечних точок.

4. Виготовлення брошур зі знижками та акціями, які діють. Брошури можуть бути розміщені на видному місці або видаватимуться провізором (фармацевтом).

5. Карта накопичення бонусів від покупок. Під час придбання товару видається карта накопичення. Після кожної купівлі на карту додається певна кількість бонусів. За кількістю бонусів можна слідкувати на сайті аптеки. У разі накопичення достатньої кількості за них можна придбати товар, який входить у цю програму.

Окрім того, для поширення інформації аптекою розроблено різноманітні комунікаційні майданчики, порівняння яких подано в табл. 3.

У табл. 3 перераховано всі потрібні канали комунікації та їх значення для вибраних аспектів. Найбільше значення зібрали вебсайти, потім – розсилки, банери й мобільний маркетинг та зовнішня реклама, найменше – ТБ-реклама.

Мережа «Аптека низьких цін» відноситься до низького цінового сегменту. Крім того, періодично аптекою застосовуються різні види цінових знижок, зокрема: знижка із сукупного обороту; знижка на результативність; сезонна знижка; спеціальна знижка; тимчасова знижка; бонусна знижка (дисконтна картка постійному покупцю зі знижкою 5%).

Аптечна мережа займається доведенням товарів до споживачів і сама виступає як посередник. «Аптека низьких цін» надає основні послуги торгівлі самостійно, не використовуючи додаткові канали збуту. Схема збуту послуг: *постачальник послуг роздрібний торгівець споживач*. Ця система може бути використана для розподілу послуг, пов'язаних із товаром.

Сьогодні мережа співпрацює більше ніж зі 100 постачальниками з України і далекого зарубіжжя. Також на сайті аптеки розміщені поради щодо правильного харчування, необхідності фізичних навanта-

Таблиця 3

Оцінювання каналів комунікації мережі «Аптека низьких цін»

Канал комунікації	Охоплення	Цільова аудиторія	Можливості дизайну	Наявність зворотного зв'язку	Швидкість розміщення	Емоційний вплив	Інформування покупця	Ціна/ якість
Зовнішня реклама	***	***	***	**	**	**	***	**
ТБ-реклама	***	**	***	*	*	***	***	*
Вебсайти	***	***	***	***	**	***	***	**
Розсилки	***	***	***	**	***	**	***	**
Банери	**	***	***	**	***	***	***	**
Мобільний маркетинг	***	***	***	**	**	***	***	**

Примітка: *** – високе значення; ** – середнє значення; * – низьке значення.

жень та йоги, поради щодо профілактики грипу. Для доставки товарів до точки роздрібу мережа «Аптека низьких цін» використовує автомобільні засоби.

Якщо характеризувати внутрішнє фізичне середовище, то в аптеках мережі знаходяться привабливі викладки, які дають змогу інформувати відвідувачів про наявність товарів. За касою знаходиться роботизована система. Можна особисто прослідкувати за переміщенням товару від стелажу до провізора. «Аптека низьких цін» використовує такі канали сприйняття фізичного оточення, як візуальний та дотиковий. Музика не грає, запах приємний, не різкий аптечний.

Процес послуги, які надає «Аптека низьких цін», – це консультування клієнтів, продаж товарів, викладка товарів та підтримання чистоти у приміщенні. Надавачами послуги є провізор, фасувальник препаратів, прибиральники, а також полиці в магазині. Послуги торгівлі в мережі «Аптека низьких цін» надаються не тільки людиною, а й роботизованою системою та касовими апаратами.

Ураховуючи все вищезазначене, доцільно внести такі пропозиції щодо поліпшення маркетингової діяльності аналізованої мережі:

1) зосередження на якнайбільшому задоволенні потреб споживача;

2) поліпшення комунікаційного процесу зі споживачем. Провізор не повинен триматися відчужено від потенційного покупця, він повинен допомогти клієнтові з'ясувати його запити. Це можуть бути поради, цікаві факти, доречність того чи іншого товару. Ввічливість, уважність і привітна розмова – головні постулати, які потрібні для продуктивних відносин між провізором і покупцем препаратів;

3) створення більш продуктивної рекламної кампанії;

4) перегляд цільової аудиторії;

5) дослідження споживчого тренду.

За допомогою цих заходів має поліпшитися не тільки матеріальний стан мережі, а й імідж серед конкуруючих мереж аптек.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, мережа аптек «Аптека низьких цін» має розвинену та добре організовану маркетингову діяльність, що враховує аспекти не лише класичного комплексу маркетингу 4P, а й такі додаткові складники, як фізичне оточення та процес надання послуг, що забезпечує її конкурентоспроможну позицію та лідируючі позиції.

Подальші дослідження будуть спрямовані на аналіз світового фармацевтичного ринку.

Список використаних джерел:

1. Ковінько О.М., Стахова А.І., Вовк А.П. Фармацевтичний ринок України як рушійний важіль розвитку економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університет.* 2017. Вип. 11. С. 56–59.
2. Кузьмінська Н.Л., Місяйло О.В. Основні тенденції розвитку фармацевтичного ринку в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2018. Вип. 6(17). С. 787–791.
3. Пінчук Л. Світовий фармацевтичний ринок: сучасний стан, регіональні особливості та тенденції розвитку. *Економічна та соціальна географія.* 2015. Вип. 74. С. 57–62.
4. Шабельник Т.В. Класифікація основних суб'єктів та об'єктів сучасного фармацевтичного ринку України. *Бізнес Інформ.* 2016. № 4. С. 289–293.
5. Баєва О.В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 640 с.
6. Доровський О.В., Олійник А.Д. Фармацевтична промисловість України: сучасний стан та напрями стратегічного розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».* 2014. Вип. 7(4). С. 75–78.
7. Аптека «Бажаємо здоров'я» : офіційний сайт. URL: https://apteka.net.ua/ua/pro-kompaniyu (дата звернення: 24.04.2019).
8. Аптека «Мед-сервіс» : офіційний сайт. URL: http://med-service.com.ua/ (дата звернення: 24.04.2019).
9. Аптека «Подорожник» : офіційний сайт. URL: https://podorozhnyk.com/ (дата звернення: 24.04.2019).
10. Аптека «911» : офіційний сайт. URL: https://apteka911.com.ua/ (дата звернення: 24.04.2019).

References:

1. Kovinko O.M., Stakhova A.I., Vovk A.P. (2017). Farmatsevtychnyi rynok ukrainy yak rushiinyi vazhil rozvytku ekonomiky [Pharmaceutical market for Ukrainians as a driving force for economic development]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University,* no. 11, pp. 56–59.
2. Kuzminska N.L., Misiailo O.V. (2018). Osnovni tendentsii rozvytku farmatsevtychnoho rynku v Ukraini [The main trends in the development of the pharmaceutical market in Ukraine]. *Eastern Europe: Economics, Business and Management,* no. 6(17), pp. 787–791.
3. Pinchuk L. (2015). Svitovyi farmatsevtychnyi rynok: suchasnyi stan, rehionalni osoblyvosti ta tendentsii rozvytku [World pharmaceutical market: current state, regional features and development trends]. *Economic and Social Geography: Collection of Scientific Papers*, no. 74, pp. 57–62.
4. Shabelnyk T.V. (2016). Klasyfikatsiia osnovnykh subiektiv ta obiektiv suchasnoho farmatsevtychnoho rynku Ukrainy [Classification of the main subjects and objects of the modern pharmaceutical market of Ukraine]. *BUSINESS INFORM*, no. 4, pp. 289–293.
5. Baieva O.V. (2008). *Menedzhment u haluzi okhorony zdorovia* [Healthcare management]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
6. Dorovskyi O.V., Oliinyk A.D. (2014). Farmatsevtychna promyslovist Ukrainy: suchasnyi stan ta napriamy stratehichnoho rozvytku [Pharmaceutical industry of Ukraine: current state and directions of strategic development]. *Scientific Bulletin of Kherson State University,* no. 7(4), pp. 75–78.
7. Official web-site. Pharmacy «Bazhaiemo zdorovia». Available at: https://apteka.net.ua/ua/pro-kompaniyu (accessed: 24.04.2019).
8. Official web-site. Pharmacy «Med-servis». Available at: http://med-service.com.ua/ (accessed: 24.04.2019).
9. Official web-site. Pharmacy «Podorozhnyk». Available at: https://podorozhnyk.com/ (accessed:24.04.2019).
10. Official web-site. Pharmacy «911». Available at: https://apteka911.com.ua/ (accessed: 24.04.2019).

УДК 69.003:338.3:65.012: 658.5

Білоусов О.М.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту,
ЗВО «Міжнародний університет бізнесу і права
Рижакова Г.М.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту в будівництві,
Київський національний університет будівництва і архітектури
Михайлова Ю.В.
здобувач,
Київський національний університет будівництва і архітектури
Куліков О.П.,
здобувач,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Bilousov Oleksyi,
Doctor of Economics, Professor,
Professor of Management,
ZVO "International University of Business and Law
Ryzhakova Galyna,
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Management in Construction,
Kyiv National University of Construction and Architecture
Mykhailova Yuliia,
Degree Seeking Applicant,
Kyiv National University of Construction and Architecture
Kulikov Oleksandr,
Degree Seeking Applicant,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Білоусов О.М., Рижакова Г.М., Михайлова Ю.В., Куліков О.П. Економіко-управлінські аспекти формування інвестиційного портфеля девелопера в будівельній галузі. Статтю присвячено запровадженню та обґрунтуванню інноваційної методологічної платформи та науково-прикладного інструментарію, які призначені забезпечити успішне адміністрування операційною діяльністю та зростання кваліфікаційних активів підприємства-девелопера в будівництві (ПДБ) як управління проектами (в складі мультипроектного господарського портфеля підприємства) та адміністративно-регуляторної діяльності в мікросередовищі інституційних суб'єктів та стейкхолдерів будівництва. На ґрунті методології, як запроваджена у відповідності з новими уявленнями щодо сутності операційної системи девелопера у будівництві, розроблено та обґрунтовано-новий науково-прикладний інструментарій адміністрування операційною діяльністю ПДБ та її трансформаціями. Інструментарій спирається на наступні економіко-аналітичні компоненти (аналітичні підсистеми): підсистема структурування процесів управління господарським портфелем підприємства-девелопера (ГППД) на операційно-аналітичні та адміністративні етапи; підсистема розробки, коригування та раціоналізації економічних параметрів ГППД та його бюджетування; підсистема забезпечення синергії портфелю проектів ПДБ. Варіанти моделей проектного циклу, які надають екстремуму (максимуму чи мінімуму) певному критерію узгоджуються шляхом часткового (компромісного) поєднання раціональних варіантів в межах єдиних обмежень. Максимізація зазначеного формалізованого синергетичного критерію дозволить виявити той варіант ГППД, який забезпечить найбільший з можливих та найменш ризиковий варіант впровадження інвестиційно-майнового комплексу (комплексу цивільних споруд чи житлової забудови) саме для компанії-девелопера, що забезпечить приріст кваліфікованих активів цієї компанії як провідного виконавця та адміністратора втілення комплексу інвестиційно-будівельних проектів. Спеціальна підсистема

в складі інструментарію забезпечує системно-адаптивне оцінювання варіантів оргструктур адміністрування за очікуваним в створюваній структурі набором характеристик таких як: адаптивність, гнучкість, маневреність, спроможність використання лідерських якостей керівників підрозділів, програм та команд тощо.

Ключові слова: підприємство-девелопер в будівництві (ПДБ), методологія адміністрування операційною діяльністю ПДБ, мультипроєктний господарський портфель підприємства-девелопера (ГППД), аналітичний контур моделювання економіко-управліських стратагем ПДБ, формалізований синергетичний критерій управління ПДБ, інструментарій управління бізнес-процесами ПДБ.

Белоусов А.Н., Рыжакова Г.М., Михайлова Ю.В., Куликов А.П. Экономико-управленческие аспекты формирования инвестиционного портфеля девелопера в строительной отрасли. Статья посвящена внедрению и обоснованию инновационной методологической платформы и научно-прикладного инструментария, которые предназначены обеспечить успешное администрирование операционной деятельностью и рост квалификационных активов предприятия-девелопера в строительстве (ПДС) как управление проектами (в составе мультипроектного хозяйственного портфеля предприятия) и административно-регуляторной деятельности в микросреде институциональных субъектов и стейкхолдеров строительства. На почве методологии, которая предложена в соответствии с новыми представлениями о сущности операционной системы девелопера в строительстве, разработаны и обоснованы новые научно-прикладные инструментарии администрирования операционной деятельностью ПДС и ее трансформациями. Инструментарий опирается на следующие экономико-аналитические компоненты (аналитические подсистемы): подсистема структурирования процессов управления хозяйственным портфелем предприятия-девелопера (ХППД) на операционно-аналитические и административные этапы; подсистема разработки, корректировки и рационализации экономических параметров ХДПП и его бюджетирования; подсистема обеспечения синергии портфеля проектов ПДС. Варианты моделей проектных циклов, которые предоставляют экстремума (максимума или минимума) по определенному критерию и согласуются путем частичного (компромиссного) сочетания рациональных вариантов в пределах единых ограничений. Максимизация указанного формализованного синергетического критерия позволит выявить тот вариант ХДПП, который обеспечит наибольший из возможных и наименее рисковый вариант внедрения инвестиционно-имущественного комплекса (комплекса гражданских сооружений или жилой застройки) именно для компании-девелопера, что обеспечит прирост квалифицированных активов этой компании как ведущего исполнителя и администратора воплощения комплекса инвестиционно-строительных проектов. Специальная подсистема в составе инструментария обеспечивает системно-адаптивное оценивание вариантов оргструктур администрирования ожидаемым в создаваемой структуре набором характеристик таких как: адаптивность, гибкость, маневренность, способность использования лидерских качеств руководителей подразделений, программ и команд и тому подобное.

Ключевые слова: предприятие-девелопер в строительстве (ПДС), методология администрирования операционной деятельностью ПДС, мультипроектний хозяйственный портфель предприятия-девелопера (ХДПП), аналитический контур моделирования экономико-управленческих стрататегий ПДС, формализованный синергетический критерий управления ПДС, инструментарий управления бизнес-процессами ПДС.

Bilousov Oleksyi, Ryzhakova Galyna, Mykhailova Yuliia, Kulikov Oleksandr. Economic and managerial aspects of the formation of the investment portfolio of the developer in the construction industry. The article is devoted to the introduction and substantiation of an innovative methodological platform and scientific applied tools, which are designed to ensure successful administration of operational activities and growth of qualifying assets of a developer in construction (PDB) as project management (as part of a multi-project administrative portfolio). microenvironment of institutional actors and construction stakeholders. Based on the methodology, as introduced in accordance with the new ideas about the essence of the operating system of the developer in construction, developed and substantiated – a new scientific and applied tools for the administration of operational PDB activities and its transformations. The toolkit is based on the following economic and analytical components (analytical subsystems): subsystem for structuring the processes of managing the business portfolio of the enterprise-developer (GPPD) at the operational-analytical and administrative stages; subsystem of development, adjustment and rationalization of economic parameters of GPPD and its budgeting; subsystem for ensuring the synergy of the portfolio of PDB projects. Variants of project cycle models that give an extreme (maximum or minimum) to a certain criterion are agreed by a partial (compromise) combination of rational options within a single constraint. Maximizing this formalized synergetic criterion will identify the GPA option that will provide the largest possible and least risky option for the implementation of investment and property complex (complex of civil structures or housing) for the developer, which will increase the qualifying assets of this company as a leading executor and administrator of the investment and construction projects implementation. A special subsystem as part of the toolkit provides system-adaptive evaluation of administrative organizational options according to the expected set of characteristics in the created structure, such as: adaptability, flexibility, maneuverability, ability to use leadership qualities of heads of departments, programs and teams, etc.

Key words: development company in construction (DCC), the methodology for administering the operational activities of the DCC, the multi-project business portfolio of the developer company (BPDC), the analytical modeling contour of economically-managed DCC strategies, the formalized synergistic criterion for managing the DCC, the DCC business process management toolkit.

Постановка проблеми дослідження. Сучасний етап розвитку суспільства спричинив перехід на нову парадигму розвитку, підпорядковану впровадженню принципово нових механізмів та організаційних форм ведення господарської діяльності. Забезпечити економічно безпечне функціонування підприємств як суб'єктів господарювання можна лише у разі налагодження сталих взаємовигідних міжгалузевих виробничо-технологічних та економічних зв'язків.

Будівельний комплекс – один із важливих секторів національної економіки, що забезпечує функціонування інших галузей, створює умови для розширеного виробництва, реалізації інноваційних проектів, залучення інвестиційних ресурсів. Проте, на сучасному етапі економічних перетворень, функціонування підприємств будівельної галузі характеризується нестабільними тенденціями, зниженням основних фінансово-економічних показників, поглибленням соціальних проблем, гальмуванням розвитку виробничо-господарського потенціалу.

Особливе місце у відтворенні економічного потенціалу будівельних організацій займають інтеграційні утворення, що впорядковують взаємодію окремих підприємств-учасників як зацікавлених осіб щодо виконання будівельного проекту (підприємств – стейкхолдерів) в межах об'єднання сфер їх діяльності. На жаль, розвиток такого роду організацій, що розглядаються як «тимчасове підприємство» (створене на час реалізації будівельно-інвестиційного проекта) стикається з певними труднощами щодо визначення раціональної форми інтеграційної взаємодії, виявлення негативних та позитивних наслідків обраного варіанту організації співробітництва, формування контурів управління взаємодією, тощо. Саме ґрунтовність процесу вибору форм реалізації та імплементації підходів до організації управління будівельним проектом, який характеризується фрагментарністю вивчення, обумовлює доречність даного дослідження.

Зазначимо, що на практиці перевага віддається оцінці та аналізу кінцевих фінансових результатів, в той час, коли спосіб їх досягнення практично не оцінюється. Крім того, часто відбувається ототожнення понять «операційна ефективність» та «фінансова ефективність». Звичайно, результуючим показником ефективної реалізації операційної діяльності конкретного підприємства є отримання економічних ефектів, що вимірюються відповідними фінансовими (але не тільки) показниками.

Однак, слід розуміти, що у кризових умовах найбільшої важливості набуває інформація щодо способу досягнення тих чи інших результатів. Таким чином, виникає потреба в розумінні та оцінці операційної ефективності, що дало би змогу виважено та послідовно проводити оптимізацію бізнес-процесів і, як наслідок, посилювати конкурентну позицію підприємства на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан розвитку економіки України характеризується негативним впливом як зовнішніх, так і внутрішніх загроз на діяльність підприємств будівельної галузі. Необхідність управління операційною діяльністю зумовлюється об'єктивно наявним для підприємства завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності – прибутковості та надання високої якості робіт й послуг на охопленому сегменті будівельного ринку.

Набуває особливої актуальності проблема підвищення ефективності операційної діяльності підприємства, вирішення якої по суті охоплює всі сторони функціонування підприємства, та визначається як цілісний комплекс взаємопов'язаних дій до оцінювання інтегрального показника операційної ефективності/результативності, виявлення взаємозв'язків у системі показників, що впливають на вартість підприємства, планування на основі прогнозування тенденцій їх зміни, контролю, моніторингу та регулювання діяльності шляхом корегування прогнозних або бажаних (планових) показників із застосуванням своєчасних організаційно-технологічних та економіко-управлінських заходів для їхнього досягнення. Ефективна система менеджменту підприємства в сучасних умовах, яка надає можливості здійснення превентивних заходів за результатами прогнозу грошових потоків та моніторингу фінансово-економічних результатів, неможлива без удосконалення методології оцінки ефективності його операційної діяльності (*ОД*), що базується на теорії наукових досліджень.

Як засвідчив аналіз вітчизняної наукової літератури, поняття «операційна ефективність підприємства» є поки що недостатньо розробленим та обґрунтованим. У вітчизняних джерелах частіше зустрічаються поняття «ефективність діяльності підприємства» або «ефективність операційної діяльності», які розглядаються в роботах багатьох науковців. Акцент у них переважно робиться на визначення співвідношення результатів (системи або процесів) до затрачених ресурсів / витрат, що дозволяє сформувати низку як комплексних, так і ресурсних показників ефективності як це узагальнено представлено у [1].

У роботах закордонних авторів, присвячених пошуку шляхів підвищення ефективності операційної діяльності як одної з головних умов досягнення ринкових та фінансових цілей, частіше зустрічається поняття «операційна ефективність». В роботах А.Ю. Соолятте, А.Н. Шмельової, Дж. Мартіна, Е. Нілі, Тімоті Дж. Челлі розгляд категорії «операційна ефективність» здійснюється через призму конкурентоспроможності та задоволеності вимог усіх зацікавлених сторін.

Так, Е. Нілі відмічає, що оцінка операційної ефективності спрямована на кількісне визначення результативності та віддачі від виконаної дії з точки зору ступеня задоволення вимог зацікавлених сторін [2]; Дж. А. Мартін підтверджує таку точку зору, вказуючи, що саме «підвищення операційної ефективності дозволяє залишатися підприємствам конкурентоспроможними» [3]. При чому, як зазначає Тімоті Дж. Челлі, «цей показник відображає не тільки скорочення витрат, а й ступінь досягнення інших бізнес-цілей, у тому числі якість обслуговування, які повинні бути виконаними для того, щоб зберегти існуючих клієнтів і дохід» і саме в цьому сенсі треба говорити про операційну ефективність [4]. З точки зору оцінки операційної ефективності Соолятте А.Ю. в спільних дослідженнях із Шмельовою А.Н. підкреслює, що «це ефективність, котру можна виміряти одномірними показниками, наприклад, рівень продуктивності, доля операційних затрат та інші» [5].

Вагомий внесок у теоретичне обґрунтування і практичну розбудову парадигм девелоперського управ-

ління зробили такі видатні зарубіжні та вітчизняні науковці, серед яких: К. Балтроп (C. Barltrop), Дж. Барні (J.B. Barney), К. Дітц (C. Dietz), П. Друкер (Peter F. Drucker), Р. Каплан (Robert S. Kaplan), Дж.Б. Куінн (James Brian Quinn), Г. Мінцберг (Henry Mintzberg), Д. Нортон (David P. Norton), Е. Пенроуз (Edith Elura Tilton Penrose), К. Прахалад (Coimbatore Krishnarao Prahalad), М. Чоудрі (M. Chaudhry), Г. Хамел (Gary Hamel), І.О. Бланк, С.Д. Бушуєв [6], Т.С. Марчук [7], В.О. Поколенко [8], О.М. Малихіна [9], С.В. Петруха [10], В.Г. Федоренко [11], Д.О. Чернишев [12], Ю.А. Чуприна [13] та інші.

Відзначаючи наукову й практичну значущість внеску названих дослідників, необхідно відмітити, що поширені на сьогоднішній день методичні та прикладні розробки не надають керівництву підприємств підрядного будівництва обґрунтованої відповіді на питання – яким чином слід диференціювати, структурувати, розподіляти та управляти власними активами, щоб якомога раціональним шляхом узгодити їх із виробничо-технологічною сутністю та економічними характеристиками господарського портфеля на засадах девелоперського управління.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних засад, системних підходів та практичних рекомендацій щодо впровадження в практику будівництва прикладної технології, яка має надати належне економіко-управлінське та інформаційно-аналітичне обґрунтування змісту процесів ритмічності та результативності перебігу передінвестиційної фази будівельного проекту, що готується та втілюється у форматі сучасного девелопменту.

Саме тому, на порядок денний висувається питання:

– на яких критеріальних економіко-управлінських засадах та в який спосіб необхідно сформувати найбільш раціональну для девелопера виробничу програму операційної діяльності, що відповідала б як ситуації на ринку будівельних проектів і робіт, так і вимогам замовників будівельних проектів та їх інвестиційних партнерів, одночасно забезпечуючи власні стратегічні пріоритети стейкхолдерів проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будівельна галузь, можливо більше аніж будь-яка інша, пов'язана із виникненням фінансових ризиків. Напрямки їх виникнення можуть бути як з боку інвесторів, забудовників, так і з боку спеціалізованих підрядних організацій. Необхідною умовою вирішення при цьому стає вдосконалення економічного обґрунтування як стратегічних, так і тактичних управлінських рішень у сфері операційної діяльності, що викликає потребу в розумінні та оцінці операційної ефективності та надає змогу виважено й послідовно проводити оптимізацію бізнес-процесів і, як наслідок, посилювати конкурентну позицію підприємства на ринку.

В Україні у галузі будівництва, за даними Державної служби статистики України [14], кількість підприємств, задіяних у сфері будівництва, за 2010 – перше півріччя 2019 рр. зменшилась на 28%, поряд з цим відбувається скорочення чисельності працівників, зайнятих у цій сфері, на 45%. Сукупність вищеперерахованих факторів призвела до значного погіршення результативності функціонування суб'єктів господарювання. Зазначена тенденція має безпосередній зв'язок із результативністю їх функціонування, а також станом національної економіки. Протягом останніх років будівельна галузь функціонує зі збитками. Найбільший обсяг збитків припадає на 2014–2015 рр., що поряд із вищезазначеними факторами зумовлено значною девальвацією національної грошової одиниці та збільшенням рівня інфляції в країні. У 2019 році обсяг отриманих збитків суб'єктами господарювання будівельної галузі становив 911,3 млн. грн., при рівні рентабельності операційної діяльності підприємств лише 3,2%. Незважаючи на економічну нестабільність в Україні, будівництво залишається провідною сферою економічної діяльності за обсягами освоєння капітальних інвестицій, оскільки у 2018 р. їх частка була 12,3% (для порівняння: інформація та телекомунікації – 4,1%, оптова та роздрібна торгівля – 7,0%, транспорт – 8,7%, державне управління й оборона – 7,4%, промисловість – 33,1%). Але окремі позитивні зрушення ефективності операційної діяльності будівельних підприємств не набули стійкої тенденції, а 21,1% підприємств галузі на сьогодні є збитковими.

Наявність прибуткових підприємств свідчить про те, що навіть у складних умовах господарювання можлива ефективна операційна діяльність, а її забезпечення є результатом застосування дієвих методів управління. Наразі, на порядок денний висувається питання: на яких критеріальних економіко-управлінських засадах та в який спосіб необхідно сформувати найбільш раціональну для девелопера виробничу програму операційної діяльності, яка, по-перше, являється специфічним бізнес-портфелем у складі кількох будівельних проектів, пропонованих девелоперу до втілення, кожен – із унікальними виробничо-фінансовими характеристиками, стадіями життєвого циклу та окремим мікросередовищем впровадження; по-друге, відповідала б як ситуації на ринку будівельних проектів і робіт, так і вимогам замовників будівельних проектів та їх інвестиційних партнерів, одночасно забезпечуючи власні стратегічні пріоритети стейкхолдерів проекту.

На грунті опрацювання літератури, визначено, що дефініцію «підприємство-девелопер в будівництві (ПДС)» слід розглядати як «підприємство із специфічною мультипроектною операційною системою, в межах якої операційно-виробнича та економіко-управлінська діяльність спрямована на реалізацію його функцій як розпорядника ресурсів, мікросередовища та адміністратора проектів в складі сукупного портфеля та надання в рамках окремих проектів замовнику (разом з його співінвесторами) конкурентоспроможних послуг:

а) з пошуку та обґрунтування найкращого варіанту реалізації циклу будівельного проекту як об'єкту інвестування та об'єкту комерційної (соціально-комерційної, інфраструктурної чи іншого призначення) нерухомості;

б) адміністрування змістом процесів створення вартості (згідно з вимогами девелоперського контракту із замовником, або багатосторонньою угодою

«девелопер» + «замовник»+ «інвестори» + + «компанія з управління активами»

для комерційного житлового будівництва) по окремим стадіям циклу будівельного девелоперського проекту (табл. 1) від узгодження інвестиційного задуму та обґрунтування первинної концепції щодо його втілення (на рівні ТЕО) – до здачі об'єкта «під ключ», реалізації його на ринку нерухомості й подальше управління (експлуатацію);

в) здійснення регулювання середовища інституційних учасників проекту інвестування та будівництва, забезпечуючи компромісне узгодження економічних інтересів (стратегічний комплекс) всіх стейкхолдерів проекту;

г) змістом операційної діяльності ПДС по підготовці та адмініструванню мультикомпонентним господарським портфелем підприємства девелопера (ХДПП) – портфелем проектів будівництва.

Отже, економічні, змістовно-процесуальні та організаційно-адміністративні характеристики будівельних інвестиційних проектів, які відібрані до складу ХДПП та надані в розпорядження девелоперу, та конкурентоспроможність девелопера як регулятора ресурсів проектів в мультипроектному господарському портфелі визначатимуть основу продуктивності операційної діяльності ПДС.

Будівельний девелопмент необхідно розглядати з точки зору двох взаємопов'язаних значень:

1) як якісне перетворення нерухомості, що забезпечує зростання її вартості;

2) як професійну діяльність з організації та управління процесами девелопменту, що включає в себе наступні етапи:

– ініціювання проекту розвитку нерухомості;

– оцінка ініціативи;

– забезпечення правових можливостей реалізації проекту та розробка схем фінансування;

– розробка техніко-економічного обґрунтування і проектування;

– узгодження проекту з органами державного контролю;

формування системи договірних зобов'язань учасників реалізації проекту;

– впровадження проекту;

– розпорядження результатами проекту.

Таблиця 1

Формат діяльності підприємства девелопера за фазами та стадіями реалізації будівельного девелоперського проекту

№	Найменування	Зміст
1	**2**	**3**
А.	Фази та стадії будівельного девелоперського проєкту	
І	Передінвестиційна фаза будівельного девелоперського проєкту (ПДС)	
І.1.	Передпроектна стадія	Розробка ідеї (інвестиційного задуму); інвестиційний аналіз ринку нерухомості; розробка альтернативних комплексних концепцій та бізнес-планів; аналіз інвестиційної доцільності та маркетингових переваг розроблених концепцій забудови території; відбір та попередні переговори з інституційними суб'єктами проекту. Формування середовища та змісту взаємодії девелопера із замовником (розробка складових тривалої девелоперської угоди по стадіям проектів).
І.2.	Придбання земельної ділянки	Пошук та оцінювання земельної ділянки; придбання права на володіння чи тривале користування земельною ділянкою (купівлі чи оренда).
І.3.	Стадія складання та узгодження проектно-кошторисної документації (ПКД) та відбору виконавців проекту.	Розробка та узгодження первинного ТЕО, у відповідності з інвестиційним задумом та первинними концепціями проекту. Розробка та узгодження схем фінансування (інвестування та кредитування проекту); формування та узгодження первинних варіантів бюджетів по стадіях проектного циклу. Формування команди з адміністрування проектом в складі оргструктури компанії-девелопера (з можливим залученням сторонніх фахівців для тимчасової співпраці). Управління проектуванням, складання та узгодження ПКД, проведення тендеру на будівельні роботи. Оцінювання девелопером надійності підприємств-виконавців (субпідрядників) та їх наступний відбір в процесі тендеру.
ІІ.	Будівельна фаза бо фаза створення функціонально-інвестиційної вартості ПДС.	
ІІ.1.	Підготовка до впровадження проекта приоб'єктною структурою девелопера	Створення тимчасової приоб'єктної структури адміністрування проектом. Організаційно-технічна, геодезична та технологічна підготовка будівництва. Ресурсно-логістична підготовка проекту. Узгодженння графіків та бюджетів впровадження проекту між всіма інституційними учасниками, опрацювання їх підрозділами та рівнями ОСУ девелопера, доведення імперативів девелопера до рівня приоб'єктної структури.
ІІ.2.	Будівництво, його бюджетний та технічний контроль.	Спорудження об'єкту у відповідності з планом-графіком та бюджетом будівництва. Контроль функціональної якості будівництва. Бюджетний контроль.
ІІ.3.	Введення в експлуатацію.	Підготовка до введення в дію. Оперативне усунення недоліків, визначених девелопером та ПКД. Введення в дію.
ІІІ.	Експлуатаційна фаза.	
ІІІ.1	Стадія просування об'єкту нерухомості.	Розробка засад маркетингової стратегії та цінової політики. Оцінка потенційних перешкод економічно-продуктивній експлуатації об'єкту будівництва (проекту). Проведення рекламної кампанії.
ІІІ.2	Стадія управління та реалізація результатів.	Повернення кредитів комерційним банкам, залучених коштів інвесторам. Реалізація об'єкту нерухомості – продаж, або здавання в оренду (для комерційного житлового будівництва продаж може здійснюватись паралельно із будівництвом.

Аналіз стану підприємств будівельного комплексу та підрядного будівництва, зокрема, доводить, доцільність орієнтації менеджменту цих підприємств на сучасну парадигмальну конструкцію підходів до управління активами підприємства та інструментарію досягнення конкурентних переваг підприємств на базі девелоперського управління активами (ресурсами стейкхолдерів проекту). Структура моделі процесу оцінювання кваліфікованих активів, дозволяє змінювати показники, враховуючи галузь функціонування підприємства, стан розвитку економіки та мінливий вплив зовнішнього і внутрішнього середовищ роботи суб'єкта господарювання. Ієрархічність запропонованої моделі дозволяє спростити процес оцінювання операційної ефективності підприємства.

На першому рівні за допомогою «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» здійснюється формуванням множини K початкових вхідних параметрів (табл. 2). Ці параметри відповідають фінансовим коефіцієнтам, які застосовуються для прогнозування неспроможності підприємства: k_1 – власний капітал; k_2 – валюта балансу; k_3 – залучений капітал; k_4 – абсолютно ліквідні активи; k_5 – поточні зобов'язання; k_6 – оборотні активи; k_7 – довгострокова кредиторська заборгованість; k_8 – оборотні активи за мінусом запасів; k_9 – чистий дохід; k_{10} – дебіторська заборгованість; k_{11} – кредиторська заборгованість; k_{12} – собівартість реалізованої продукції; k_{13} – матеріальні запаси; k_{14} – необоротні активи; k_{15} – валовий прибуток; k_{16} – чистий прибуток. Другий рівень передбачає На третьому рівні множина X забезпечує формування таких параметрів, як фінансова стійкість (Y_1), ліквідність та платоспроможність (Y_2), ділова активність (Y_3) та рентабельність (Y_4). На рівні A ідентифікується рішення Z_j, яке і визначає операційну ефективність формування ГППД з множини можливих станів $j=1,...,J$.

Для прогнозування фінансово-економічної діяльності енергетичних підприємств України можна використовувати підхід Беллмана-Заде. Сутність даного підходу полягає у такому: нехай деяка альтернатива забезпечує досягнення цілі зі ступенем і задовольняє обмеження зі ступенем. Тоді приймається, що ступінь належності цієї альтернативи розв'язання задачі дорівнює мінімуму з цих величин:

$$\lambda_i = \max_k \left\{ \min_j \left\{ \sup_{x \in X_j} \left(\min \left\{ \mu_j(x), \nu_{ijk}(x) \right\} \right) \right\} \right\},$$

де λ_i – ступінь належності ситуації класу i; X_j – область значень j-го параметра;

$\mu_j(x)$ – функція належності (ФН) оцінки ситуації, що розглядається по j-му параметру;

$\nu_{ijk}(x)$ – ФН k-го висловлювання бази знань по j-му параметру класу i.

Логічні операції I та $АБО$ (перетин і об'єднання нечітких підмножин) визначені таким чином:

$$\mu(x) = \min\{\nu(x), \lambda(x)\}, \quad (1)$$

$$\mu(x) = \max\{\nu(x), \lambda(x)\}. \quad (2)$$

Формула (1) описує логічну операцію «I», а формула (2) – «$АБО$». При прийнятті рішень необхідно враховувати значення ступенів належності ситуації до всіх класів із застосуванням понять чіткої належності, належності в якійсь мірі і ε-рівня. Існує багато кривих

Таблиця 2

Множина оцінювальних параметрів операційної ефективності формування ГППД

Назва показника		Формула для розрахунку
Фінансова стійкість		
Коефіцієнт незалежності	x_1	k_1 / k_2
Коефіцієнт фінансової стабільності	x_2	k_1 / k_3
Коефіцієнт фінансової стійкості	x_3	$(k_1 + k_1) / k_2$
Коефіцієнт маневреності і власних засобів	x_4	$(k_1 - k_{14}) / k_1$
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	x_5	$(k_1 - k_{14}) / k_3$
Ліквідність та платоспроможність		
Коефіцієнт грошової платоспроможності	x_6	k_4 / k_5
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності	x_7	k_6 / k_5
Коефіцієнт критичної ліквідності	x_8	k_8 / k_5
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	x_9	$k_{10} / (k_5 + k_7)$
Коефіцієнт мобільності активів	x_{10}	k_8 / k_{14}
Ділова активність		
Коефіцієнт оборотності активів	x_{11}	k_9 / k_2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	x_{12}	k_9 / k_{10}
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	x_{13}	k_9 / k_{11}
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	x_{14}	k_{12} / k_{13}
Коефіцієнт оборотності основних засобів	x_{15}	k_9 / k_{14}
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	x_{16}	k_9 / k_1
Прибутковість		
Рентабельність витрат	x_{17}	k_{15} / k_{12}
Рентабельність продаж	x_{18}	k_{16} / k_9
Рентабельність всіх активів	x_{19}	k_{16} / k_2
Рентабельність власного капіталу	x_{20}	k_{16} / k_1

Таблиця 3

Перелік та зміст оцінювальних тез

Найменування тези	Ключ пошуку	Формула	Інтервал формули	Інтервал одиниць значень
1	2	3	4	5
Гірше (…)	Гірше (	$\exp\left(b*(x-a)^2\right)$	a-1	0-a
Краще (…)	Краще (	$\exp\left(b*(x-a)^2\right)$	0-a	a-1
Гарно	Гарно	$\exp\left(b*(x-1)^2\right)$	0-1	1-1
Погано	Погано	$\exp\left(b*x^2\right)$	0-1	0-0
Середнє	Середнє	$\exp\left(b*\ (x-0.5)^2\right)$	0-1	0.5-0.5
Не погано	Не погано	$\exp\left(b*(x-s)^2\right)$	0-s	s-1
Не добре	Не добре	$\exp\left(b*(x+s)^2\right)$	1-s-1	0-1-s
Не гірше (...)	Не гірше (	$\exp\left(b*(x-a-s)^2\right)$	0-a+s	a+s-1
Не краще (…)	Не краще (	$\exp\left(b*(x-a+s)^2\right)$	a-s-1	0-a-s
Байдуже	Байдуже	1	0-0	0-1

для визначення ФН. Найбільш розповсюдженими є трикутна, трапецієподібна та функція Гаусса. Узагальнена ФН описується формулою:

$$\mu(x) = \exp\left(\frac{(x-c)^{2b}}{\sigma^2}\right)$$

і визначається трьома параметрами (a, σ, b).

Значення $b = 1$ відповідає стандартній функції Гаусса, що приваблює такими властивостями:

1) подібністю до накопичення;

2) обмеженістю значень, які необхідні для дотримання властивостей ФН;

3) нескінченністю області визначення, що істотно спрощує алгоритмічні рішення при програмуванні операцій над нечіткими підмножинами. Саме тому для формування оцінювальних тез (табл. 3) використовується функція Гаусса.

Для оцінювання фінансового стану підприємства та відповідного рівня ризику запропоновано модель процесу оцінювання операційної ефективності формування ГППД, яка дозволяє змінювати показники залежно від галузі функціонування, стану розвитку економіки та мінливого впливу зовнішнього і внутрішнього середовищ. На базі математичного апарату нечітких множин наведено перелік та зміст оцінювальних тез. Враховуючи те, що нечітка система припускає адекватне представлення у вигляді нейронної мережі, подальші роботи будуть присвячені реалізації представленої моделі в нейромережевому логічному базисі.

За результатами проведеного дослідження успішність девелоперського управління визначається як надійність досягнення кінцевого результату, передбаченого плановим завданням, визначається пасивною та активною складовою. Де пасивна складова – це діапазон сприятливих значень параметрів, визначених на етапі планування, а активна складова – це діапазон якого реально можливо досягнути в реальних умовах виконання робіт. Тобто забезпечення резервів матеріальних та фінансових ресурсів в обґрунтованому розмірі, оснащення робочих місць сучасними знаряддями праці, забезпечення робіт засобами механізації, підвищення кваліфікаційного рівня робітників – все це сприяє, за інших рівних умов, зростанню рівня надійності. Відповідно, організаційно-технологічна складова девелопменту у будівництві визначається рівнем ефективності роботи системи управління, яка забезпечує виконання робіт, дає можливість певною мірою компенсувати негативні наслідки на результати виконання робіт.

Висновки. Прискорення економічних процесів, динамічний розвиток і змістовні трансформації світової економіки, а також реформаційні зміни економіки України визначають необхідність постійного пристосування підприємств до мінливих умов їх діяльності. Це потребує вдосконалення існуючих та пошуку нових методів управління ефективністю операційної діяльності, яка є запорукою виживання та розвитку підприємства. Особливої актуальності питання управління операційною діяльністю підприємств набуває за кризових умов в економіці, оскільки вони вимагають жорсткого скорочення витрат, пошуку оптимальних бізнес-моделей функціонування, швидкого пристосування до параметрів зовнішнього середовища. В умовах обмежених ресурсів проекту актуалізується проблематика сполучення інноваційних інструментів формування ХДПП з модернізованою системою бізнес-індикаторів діяльності підприємства-девелопера, які мають відобразити сумісно: внутрішні бізнес-процеси в економіко-адміністративній системі ПДС та сутність діяльності девелопера по акумулюванню матеріальних, фінансових, людських ресурсів в межах мультипроектної виробничої програми та їх спрямування для досягнення цілей інвестування по проектам (складовим її операційно-виробничого циклу (ХДПП)).

Список використаних джерел:

1. Рижаков Д.А. Застосування BSC-технологій для формалізованого відображення особливостей операцій підрядного підприємства в проектах реінжинірингу. *Управління розвитком складних систем.* 2017. № 32. С. 153–158.
2. Нили Э. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управлении. Москва : Баланс-Клуб, 2003. 400 с.
3. Мартин Дж. Бережливое производство плюс шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2011. 464 с.
4. Coelli T. J. An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis. Springer, 2012. 345 p.
5. Шмелева А. Н. Разработка теоретической концепции оценки и повышения операционной эффективности СМК промышленного предприятия. *Век качества* 2012. № 4. С. 30–31.
6. Бушуєв С.Д. Стратегічний аудит інфрастуктурних проектів та программ. *Управління розвитком складних систем.* 2019. № 36. С. 20–28. http:dx.DOI.org\10.6084/m9.figshare.9783302
7. Marchuk Tetyana, Ryzhakov Dmytro, Ryzhakova Galyna. Identification of the basic elements of the innovationanalytical platform for energy efficiency in project financing. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. Vol. 14(4). Pp. 12–20. DOI:http://10.21511/imfi.14(4).2017.02
8. Поколенко В.О., Малихіна О.М. Інноваційна технологія оцінки якості менеджменту будівельних підрядних підприємств. *Управління розвитком складних систем*. 2017. № 32. С. 146–152.
9. Malykhina O., Ryzhakova G. Transformation of approaches and means of diagnosing risks of investment projects and government targeted programs. *Innovative Solutions In Modern Science.* 2019. Vol 2. No. 29. Pp. 5–14. DOI: https://doi.org/10.26886/2414634X.2(29)2019.1
10. Ryzhakova, Galyna, Petrukha, Serhiy. The innovative technology for modeling management business process of the enterprise. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE).* No. 8(4). Pp. 4024–4033. DOI:10.35940/ijrte.D8356.118419
11. Теоретико-методологічні засади інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні : монографія. Київ : ДКС Центр, 2018. 442 с.
12. Chernyshev D. Implementation of principles of biospheric compatibility in the practice of ecological construction in Ukraine. International Journal of Engineering & Technology. 2018. Vol. 10. No 3.2: Special Issue 2. Pp. 584–586.
13. Chupryna Y. The identification of alternatives and changes in scenarios for the development of regional build clusters. *International Journal of Engineering & Technology.* 2018. Vol 10. No 3.2: Special Issue 2. Pp. 484–486.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20 вересня 2019).

References:

1. Ryzhakov, Dmytro (2017). Zastosuvannya BSC-tekhnolohiy dlya formalizovanoho vidobrazhennya osoblyvostey operatsiy pidryadnoho pidpryyemstva v proektakh reinzhynirynhu [Application of BSC-technologies for formalized mapping of features of subcontractor operations in reengineering projects]. Management of Development of Complex Systems, no. 32, pp. 153–158.
2. Nili, E., Adams, K., & Kennerli, M. (2003). Prizma effektivnosti: Karta sbalansirovannykh pokazateley dlya izmereniya uspekha v biznese i upravlenii [Prism of efficiency: the balanced scorecard to measure success in business and management]. Moscow: Balans-Klubc. (in Russian)
3. Michael L. George (2003). Martyn Dzh. Berezhlyvoe proyzvodstvo pljus shestj syghm v sfere uslugh. Kak skorostj berezhlyvogho proyzvodstva y kachestvo shesty syghm pomoghajut sovershenstvovanyju byznesa [Lean Six SIgma for Service. How to Use Lean Speed and Six Sigma Quality to Improve Services and Transactions]. Moscow: McGraw-Hill Companies. (in Russian)
4. Coelli, T.J., Prasada Rao, D.S., ODonnell, C.J., & Battese, G.E. (2012). An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis. Springer
5. Shmeleva, A.N. (2012). *Razrabotka teoreticheskoy kontseptsii otsenki i povysheniya operatsionnoy effektivnosti SMK promyshlennogo predpriyatiya* [The development of theoretical concepts of evaluation and improvement the operational efficiency of industrial enterprise QMS]. Moscow: Age of Quality. *(*in Russian)
6. Bushuyev, Sergiy (2019). Stratehichnyy audyt infrastukturnykh proektiv ta prohramm [Strategic audit of infrastructure projects and program]. *Management of Development of Complex Systems*, no. 38, pp. 20–28. http:dx.doi.org/10.6084/m9.figshare.9783302
7. Marchuk Tetyana, Ryzhakov Dmytro, Ryzhakova Galyna (2017). Identification of the basic elements of the innovationanalytical platform for energy efficiency in project financing. *Investment Management and Financial Innovations*, vol. 14(4), pp. 12–20. DOI: http://10.21511/imfi.14(4).2017.02
8. Pokolenko, V.O., Malykhina, O.M. (2017). Innovatsiyna tekhnolohiya otsinky yakosti menedzhmentu budivel′nykh pidryadnykh pidpryyemstv [Innovative technology of quality control of management of construction facilities]. *Management of development of complex systems*, no. 32, pp. 146–152.
9. Malykhina O., Ryzhakova G. (2019). Transformation of approaches and means of diagnosing risks of investment projects and government targeted programs. *Innovative Solutions In Modern Science,* vol. 2, no. 29, pp. 5–14. DOI: https://doi.org/10.26886/2414634X.2(29)2019.1
10. Ryzhakova, Galyna, Petrukha, Serhiy (2019). The Innovative Technology for Modeling Management Business Process of the Enterprise. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE),* no. 8(4), pp. 4024–4033. DOI:10.35940/ijrte.D8356.118419
11. Fedorenko, V.G., Ryzhakova, G.M. et al. (2018). *Teoretyko-metodolohichni zasady innovatsiyno-investytsiynoyi diyal'nosti v Ukrayini* [Theoretical and methodological foundations of innovation-investment activity]. Kyiv: DKS Center. (in Ukrainian)
12. Chernyshev D. (2018). Implementation of principles of biospheric compatibility in the practice of ecological construction in Ukraine. *International Journal of Engineering & Technology,* vol 10, no. 3.2: special issue 2, pp. 584–586.
13. Chupryna Y. (2018). The identification of alternatives and changes in scenarios for the development of regional build clusters. *International Journal of Engineering & Technology,* vol. 10, no. 3.2: special issue 2, pp. 484–486.
14. The official site of State Statistics Service of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 20 September 2019).

УДК 658.14:338.055.2

Новикова І.В.,
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри ВСП «Інститут інноваційної освіти,
Київський національний університет будівництва та архітектури»

Novikova Innola,
Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of VSP «Institute of Innovative Education,
Kyiv National University construction and architecture»

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Новикова І.В. Управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємств в сучасних умовах. В статті обґрунтовані теоретичні положення і практичні рекомендації щодо управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємств, розглянуто основні напрями формування ефективного процесу управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємств. Обґрунтовано зміст поняття «процес управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємства». Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем фінансового забезпечення підприємств, законодавчі та нормативні акти з питань фінансів. Розглянуто оцінку теоретичних основ фінансового забезпечення виробничих процесів підприємств та розробку пропозицій щодо його вдосконалення в сучасних умовах. Обґрунтовано, що доцільно розглядати у поєднанні процесного, ресурсного та системного підходів: як процес; як інструмент; як систему. Запропоновано використання наступних заходів: визначення рівня потреби підприємств у фінансуванні на основі розробки бізнес-плану і комплексної оцінки фінансової діяльності підприємства. Узагальнено ключові характеристики й особливості фінансового забезпечення розвитку підприємства. Запропоновано алгоритм процесу управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: розвиток підприємств, фінансове забезпечення розвитку підприємств, процес управління, процес управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємств.

Новикова И.В. Управление финансовым обеспечением развития предприятий в современных условиях. В статье обоснованы теоретические положения и практические рекомендации по управлению финансовым обеспечением развития предприятий, рассмотрены основные направления формирования эффективного процесса управления финансовым обеспечением развития предприятий. Обосновано содержание понятия «процесс управления финансовым обеспечением развития предприятия». Теоретической и методологической основой исследования являются труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам финансового обеспечения предприятий, законодательные и нормативные акты по вопросам финансов. Рассмотрена оценка теоретических основ финансового обеспечения производственных процессов предприятий и разработку предложений по его совершенствованию в современных условиях. Обосновано, что целесообразно рассматривать в сочетании процессного, ресурсного и системного подходов: как процесс, как инструмент; как систему. Предложено использование следующих мероприятий: определение уровня потребности предприятий в финансировании на основе разработки бизнес-плана и комплексной оценки финансовой деятельности предприятия. Обзор ключевых характеристик и особенности финансового обеспечения развития предприятия. Предложен алгоритм процесса управления финансовым обеспечением развития предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: развитие предприятий, финансовое обеспечение развития предприятий, процесс управления, процесс управления финансовым обеспечением развития предприятий.

Novikova Innola. Management of financial support for the development of enterprises in modern conditions. The article substantiates the theoretical provisions and practical recommendations for the management of financial support for enterprise development, considers the main directions of forming an effective process for managing financial support for enterprise development. The content of the concept "process of financial management of enterprise development" is substantiated. The current period of formation of financial resources has revealed a number of problems in the activities of economic entities at the macro and micro levels, which are reflected in their activities in general and financial aspects of activities in particular. This poses a number of tasks to the management of these enterprises that require immediate solution. In modern conditions, the importance of financial security is changing qualitatively. It is transformed from a passive distribution mechanism of newly created value into the main regulator of economic activity of modern enterprises. The theoretical and methodological basis of the study are the

works of domestic and foreign scientists on the problems of financial enterprises security, laws and regulations on finance. The estimation of theoretical bases of financial maintenance of production processes of the enterprises and development of offers on its improvement in modern conditions is considered. It is substantiated that expedient to consider in a combination of process, resource and system approaches: as a process; as a tool; as a system. The use of the following measures is proposed: determining the level of financing needs of enterprises based on the development of a business plan and a comprehensive assessment of the financial performance of the enterprise. It is proposed to use for the financial support of enterprises self-lending, investing employees in their company, which will motivate the workforce to preserve the company and their own jobs. Methodical approaches is to increase the efficiency of management of financial resources of the enterprise by evaluating them for external and internal causes, thet are substantiated. Methods of attracting financial resources for production processes of enterprises are used.

Key words: enterprise development, financial support of enterprise development, management process, process of financial support of enterprise development management.

Постановка проблеми. Фінансове забезпечення є основою функціонування підприємств, стимулює економічну діяльність, спрямована на їх економічний розвиток і містить конкретні цілі, що дозволяє досягти поставлених завдань економічної політики підприємства. Економічна сутність завдань, пов'язаних з фінансуванням модернізації суб'єктів господарювання, виражається в підвищенні темпів економічного зростання, забезпеченні ефективної соціальної складової. Теоретичне і методичне обґрунтування фінансового забезпечення економічного розвитку підприємства є актуальною проблемою, особливо в частині дослідження структури джерел, оптимальних умов формування ресурсів і ознак їх довгострокового використання. Досягнення економічного розвитку підприємства являє собою основу його діяльності, яка удосконалюється відповідно до актуалізацією промислових технологій і комунікацій, підвищенням і задоволенням вимог до якості техніко-економічних параметрів продукції. Зміна умов виробничої діяльності позначається на необхідності оптимізації принципів і механізмів формування фінансового забезпечення підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вибору оптимальних джерел, форм і методів фінансового забезпечення розвитку підприємств викликає неабиякий інтерес із боку зарубіжних та українських науковців і практиків. Теоретичні та практичні аспекти вирішення питання формування ефективних систем управління на підприємствах, застосування механізмів управління фінансовим забезпеченням їх розвитку знайшли своє ґрунтовне висвітлення у працях провідних українських та іноземних науковців, серед яких слід виокремити М.Д. Білика, І.А. Бланка, І.Б. Жиляєва, І.В. Журавльову, В.А. Забродського, Л.І. Зятьковську, М.А. Кизима, Г.Г. Кірейцева, Ю.В. Кіндзерського, К.І. Оксенюк, А.М. Поддєрьогіна, Г.В. Савицьку, О.О. Терещенко, О.О. Шеремета, О.М. Ястремську та ін. [1–8]. Віддаючи належне значному науковому доробку науковців, їхні праці не розкривають багато аспектів проблем формування ефективного процесу управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємств. Унаслідок цього виникає необхідність поглиблення наукового дослідження цієї проблеми, яка носить прикладний характер, становить значний теоретико-методологічний, методичний і практичний інтерес.

Постановка завдання. Метою дослідження в даній статті є обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо впровадження процесу управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У своїх роботах значна частина науковців підкреслюють, що стабільне фінансове становище і, як наслідок, сталий розвиток підприємств є результатом і визначальним фактором економічної ефективності. Зятьковська Л.І. [2] зазначає, що фінансове забезпечення діяльності підприємств передбачає формування і використання фінансових ресурсів для задоволення потреб суб'єкта господарювання, регламентованих відповідними нормативними актами, що визначають способи їх мобілізації, розподілу і використання на всіх рівнях господарського управління.

Групою авторів (І. Журавльова та ін.) [3, с. 38-40] запропоновано фінансове забезпечення, поряд з фінансовими методами, фінансовими важелями, фінансовими інструментами, нормативним та інформаційним забезпеченням, віднести до складових фінансового механізму підприємства.

Ю.В. Кіндзерський [4, с. 233] підтверджує важливість формування моделі забезпечення фінансовими ресурсами банківську діяльність, розглядає окремі види цих ресурсів, способи їх залучення.

І.Д. Жиляєв в процесі дослідження платіжної кризи відзначає, що доведено існування специфічної трансформаційної економічної кризи, під час якої різко змінюється структура економіки, фінансова неспроможність стає масовим явищем. Зворотні зміни характеризуються продовженням виснаження фінансових і матеріальних ресурсів економіки, безповоротною деградацією державних інститутів.

У процесі дослідження фінансового забезпечення економічного розвитку підприємства виявлені такі його характеристики, властивості і особливості:

– співвідношення власних і залучених джерел фінансування і їх взаємозв'язок з певними видами активів забезпечує досягнення запланованого рівня обсягів діяльності і розвиток підприємства;

– становлення і розвиток податкового адміністрування, як основного напрямку підвищення якості державного регулювання діяльності платників податків в особі підприємств-суб'єктів господарювання, являє собою вдосконалення аналітичної роботи як елемента комплексу заходів інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності державних податкових органів і, безумовно, має економічні взаємозв'язки з фінансовим забезпеченням діяльності підприємств;

– будучи основою фінансової стійкості, проявляє себе як здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів в змінному внутрішньому та зовнішньому

середовищі, гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довготерміновій перспективі в межах допустимого рівня ризику;

– направлено на завантаження необхідними для нормального функціонування підприємства всіма видами ресурсів, характеризується доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю;

– послідовність і ефективність розподілу ресурсів на основі підвищення рівня їх використання;

– відновлення і збільшення заощаджень і накопичення капіталу. Це необхідно для підтримки на високому рівні довгострокової динаміки економічного зростання, особливо в ситуації, коли доступні резерви зберегли свої потенційні можливості в процесі трансформацій. Важливо не тільки стимулювання внутрішніх заощаджень, а й їх залучення в формі інвестицій;

– з метою посилення взаємозв'язку джерел фінансового забезпечення економічного зростання, методів і форм їх прояву необхідно використовувати інструменти (податки, збори, штрафи, надання пільг, емісію грошей, виробництво);

– управління фінансовою стійкістю підприємства повинно забезпечити своєчасне надходження і витрачання грошових коштів, підтримка постійної платоспроможності;

– аналіз виробничого потенціалу дає можливість оцінити можливості досягнення певних результатів, створює умови для обґрунтованого підходу до формування фінансового забезпечення діяльності підприємства;

– розгляд питань щодо фінансового забезпечення підприємницької діяльності ґрунтується на знанні конкретних джерел її фінансування.

Сутність позитивних змін, які є результатом досягнення ефективного результату підприємства, можна позначити наступними напрямками: більш якісне використання функцій на всіх рівнях управління діяльністю підприємства; розширення взаємодії з контрагентами, територіальні зв'язки; можливості інноваційного розвитку.

Оцінку ефективності можна отримати тільки на основі фінансових і технологічних показників аналізу діяльності та обліку нефінансових категорій. Для здійснення такого аналізу необхідно визначитися з конструкцією основних показників ефективності і оцінити їх економічний зміст. Фактори і умови, що впливають на розвиток підприємств, до яких відноситься і фінансове забезпечення, охоплюють види діяльності та участь підприємств різних сфер господарювання. Фактори впливу взаємопов'язані і мають враховуватися у всій своїй сукупності при плануванні їх подальшого розвитку. Оцінка факторів впливу є складним завданням, і його рішення дозволяє більш об'єктивно обґрунтувати напрями і засоби поліпшення ситуації щодо їх ефективного функціонування.

Підприємства зацікавлені врівноважувати інтереси між різними, задіяними в процесі діяльності ресурсами, вони керуються загальноприйнятими нормами, пріоритетами і уявленнями про цінності, мають перед собою цілі і програми щодо подальшого економічного розвитку. Внутрішнє зростання забезпечується за рахунок розширення діючого виробництва шляхом розвитку власної матеріально-технічної бази в результаті поетапного фінансування. Зовнішнє зростання відбувається шляхом приєднання нових підприємств методом одноразового фінансування покупки заздалегідь обраного підприємства. Одноразове фінансування має сенс тільки за умови, що придбаний об'єкт має оптимальну вартість, готовий до експлуатації і може приносити прибуток. Крім того, придбання нових підприємств може здійснюватися з метою зміцнення власної справи і вигідного інвестування вільних грошових коштів.

Методологічною основою стратегічного управління розвитком підприємства має бути оптимальне використання концепції інноваційного спрямування розвитку, принципів забезпечення економічної безпеки, кластерних форм інтеграції, що вимагає обґрунтованого ресурсного фінансового забезпечення.

На основі аналізу наукових і методичних матеріалів можна стверджувати, що функціонування підприємства здійснюється з метою створення конкурентоспроможного на ринку продукту або послуг. Однією з умов такого процесу є дотримання таких загальних і специфічних вимог, які зможуть задовольнити потреби і забезпечити на цій основі економічний розвиток підприємств. Управління фінансовою стійкістю є складовою частиною процесу управління фінансовими ресурсами організації з метою вирішення поставлених перед нею стратегічних завдань. Слідуючи загальноприйнятим у теорії управління положенням щодо того, що не тільки цілі, але і шляхи їх досягнення повинні бути вірними, відзначимо, що необхідно не тільки сформулювати реальні (досяжні) цілі і завдання, а й вказати існуючі шляхи їх досягнення (способи вирішення), представлені, наприклад, планами конкретних заходів.

Основним завданням формування фінансового забезпечення, в поєднанні зі стійкою виробничою діяльністю і економічним розвитком, є створення умов максимізації чистого грошового потоку підприємства, зростання якого забезпечує підвищення рівня самофінансування підприємства, знижує залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Основу оптимізації грошових потоків підприємства складають: забезпечення збалансованості обсягів позитивного і негативного потоків, їх видів за обсягами; синхронізація в часі; максимізація чистого грошового потоку. Такі види грошових потоків мають тісний взаємозв'язок, так як недостатність обсягів в часі одного з цих потоків призводить до подальшого скорочення обсягів іншого виду потоку. Тому вхідний і вихідний грошові потоки являють собою єдиний об'єкт управління. Оптимальний грошовий потік характеризується збалансованістю надходження та використання грошових коштів, що сприяє формуванню їх оптимального залишку, що дозволяє підприємству своєчасно виконувати свої зобов'язання, які вимагають розрахунків тільки в грошовій формі, і при цьому підтримувати максимально можливу рентабельність грошових коштів. Тому питання забезпечення фінансово-економічної гнучкості підприємства, формування стратегії управління нею належить до найважливіших загальноекономічних проблем, управління якими носить оперативний і стратегічний характер.

Для реалізації цих напрямків необхідно використання таких механізмів, як використання бюджетів для планування і контролю, управління ціновими параметрами і структурою собівартості, технологіями, що визначають поточну і майбутню вартість продукції, встановлення таких параметрів, які задовольняють інтереси структурних підрозділів та зовнішнього ото-

чення, вдосконалення структури і форми внутрішньої аналітичної оцінки з метою управління фінансовими результатами, вдосконалення напрямків оптимізації розрахунків з бюджетом, забезпечення подальшого розвитку партнерських відносин із зовнішніми економічно необхідними структурами. Фінансове забезпечення потреб виробничої діяльності є основним напрямком прояви ролі фінансів підприємства, сприяє фінансовому регулюванню економічних і соціальних процесів і фінансового стимулювання ефективного використання всіх економічних ресурсів.

Рунтуючись на результатах аналізу структури фінансового забезпечення, ємності грошових потоків, підприємство може коригувати свою фінансову політику в стосунках з дебіторами і кредиторами, приймати рішення по формуванню оптимальних обсягів виробничих запасів, створення резервів, реінвестування прибутку, її розподілу і споживання з урахуванням наявних фінансових можливостей і рівня забезпеченості грошовими ресурсами.

З метою посилення взаємозв'язку джерел фінансового забезпечення економічного зростання, методів і форм їх прояву необхідно використовувати інструменти (податки, збори, штрафи, надання пільг, емісію грошей, приватизацію, виробництво). Тобто все те, що дозволить сформувати ресурси і їх перерозподілити, сформувати мотиви і стимули для економічного зростання. У такому випадку необхідна певна оптимальність, коли витрати будуть дорівнювати вигодам на принципах справедливості і ефективності. Інструменти повинні забезпечувати мобілізацію ресурсів з різних джерел, що в свою чергу, дозволить розширити можливості фінансування інноваційних проектів та сприяти безпосередньо економічному зростанню (рис. 1).

Заключним етапом формування фінансового забезпечення є створення умов максимізації чистого грошового потоку підприємства, зростання якого забезпечує підвищення рівня самофінансування підприємства, знижує залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Тому питання забезпечення фінансово-економічної гнучкості підприємства, формування стратегії управління належить до найважливіших загальноекономічних проблем. Самоокупність як метод фінансування означає відшкодування поточних витрат за рахунок отриманих доходів. Таким чином, самофінансування – це фінансова стратегія управління фондами грошових коштів підприємств з метою накопичення капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення.

В процесі діагностики рівня фінансово-економічної гнучкості суб'єктів господарської діяльності необхідно виходити зі специфічних особливостей виробництва, які покладені в основу при виборі типу стратегії управління його фінансовим забезпеченням.

Висновки. Фінансове забезпечення являє собою комплекс організаційно-практичних, економічних заходів, спрямованих на своєчасне задоволення потреб підприємств в грошових коштах. Включає: фінансове планування і фінансування діяльності підприємств, отримання, зберігання, економне і доцільне витрачання грошових коштів; контроль за їх використанням, облік і звітність. Фінансове забезпечення підприємництва – це управління капіталом, діяльність по його залучення, розміщення та використання. В результаті дослідження обґрунтовано, що фінансове забезпечення, як фактор впливу на досягнення економічного розвитку підприємством, є складовою частиною господарської діяльності і спрямоване на забезпечення планомірного надходження і витрачання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і позикового капіталу і найбільш ефективного його використання. Реальні умови функціонування підприємства обумовлюють необхідність проведення об'єктивного і всебічного оцінювання фінансового забезпечення господарських операцій, яке дозволить визначити особливості його діяльності, недоліки в роботі і причини їх виникнення, а також на основі отриманих результатів вибрати конкретні рекомендації щодо оптимізації фінансового забезпечення.

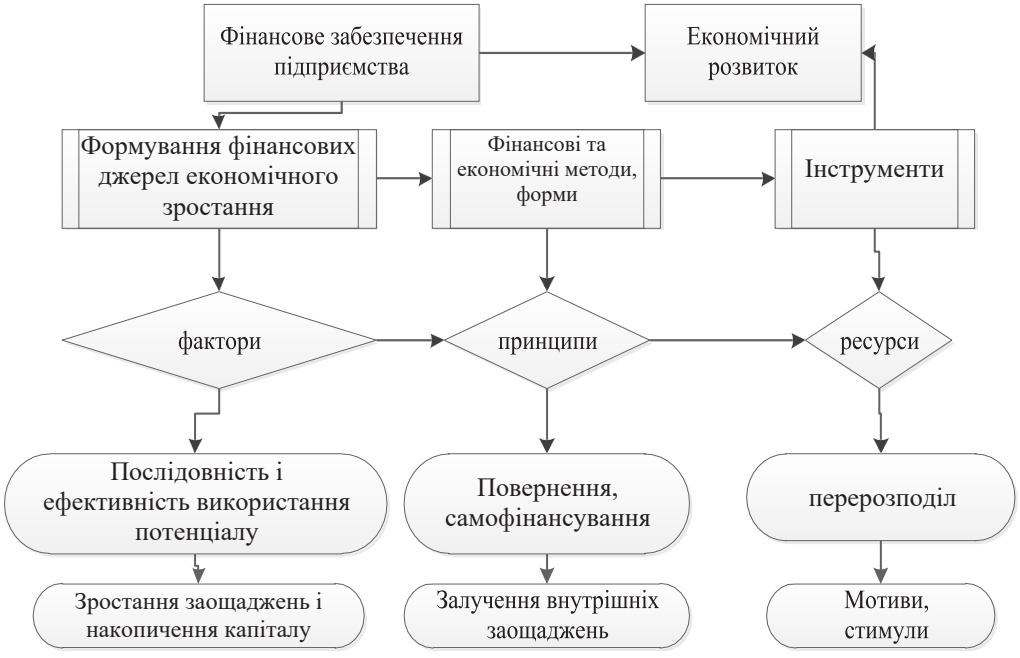


Рис. 1. Концептуальні підходи фінансового забезпечення в економічному розвитку підприємства

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия : учебн. пособие. Москва : Эксмо, 2007. 864 с.
2. Зятьковська Л.І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств. *Фінанси України*. 2007. № 6. С. 148–155.
3. Фінанси підприємства: теоретико-методичне забезпечення формування та відтворення : монографія / І.В. Журавльова, О.М. Ястремська, Л.О. Меренкова та ін.; за заг. ред. І.В. Журавльової. Харків : ХНЕУ, 2010. 428 с.
4. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія. Київ : НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», 2013. 535 с.
5. Гацька Л.П. Проблеми фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2005. № 80. С. 37–40.
6. Дікань Л.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємства: сутність та джерела. *Економіка розвитку*. 2007. № 3(43). С. 65–68.
7. Ломачівська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*. 2012. Т. 17. Вип. 3–4. С. 37–43.
8. Оксенюк К.І. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 7(47). С. 440–443.

References:

1. Shumpeter, J.A. (2007). *Teorija jekonomicheskogo razvitija. Kapitalizm, socializm i demokratija* [The theory of economic development. Capitalism, Socialism and Democracy]. Moskva: Jeksmo. (in Russian)
2. Ziatkovska, L.I. (2007). *Metodolohichni zasady finansovoho zabezpechennia pidpryiemstv* [Methodological Principles of Financial Support of Enterprises]. Kiev: Finansy Ukrainy. (in Ukrainian)
3. Zhuravlova, I.V., Yastremska, O.M., Merenkova L.O. (2010). *Finansy pidpryiemstva: teoretyko-metodychne zabezpechennia formuvannia ta vidtvorennia* [Finances of the enterprise: theoretical and methodological support of formation and reproduction]. Kharkiv: KhNEU. (in Ukrainian)
4. Kindzerskyi, I.V. (2013). *Promyslovist Uk ra iny: stratehiia i polityka strukturnotekhnolohichnoi modernizatsii* [Ukrainian Industry: Strategy and Policy of Structural and Technological Modernization]. Kyiv: IEP NAN Ukrainy. (in Ukrainian)
5. Hatska, L.P., Zhuravskyi, V.L. (2005). Problemy finansovoho zabezpechennia maloho biznesu v Ukraini [Problems of financial support of small business in Ukraine]. *Bulletin of the Taras Shevchenko National Taras Shevchenko University: Collected papers. A Series "Economy"*, no. 80, pp. 37–40.
6. Dikan, L.V., Holub, I.O. (2007). Finansove zabezpechennia diialnosti pidpryiemstva: sutnist ta dzherela [Financial support of the enterprise activity: essence and sources]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3(43), pp. 65–68.
7. Lomachivska, I.A. (2012). Formuvannia dzherel finansovoho zabezpechennia rozvytku sub'iektiv maloho pidpryiemnytstva [Formation of sources of financial support for the development of small business entities]. *Bulletin of the Odessa I.I. Mechnikov National University: Collected papers*, vol. 17, pp. 37–43.
8. Okseniuk, K.I. (2017). Finansove zabezpechennia rozvytku maloho pidpryiemnytstva v Ukraini [Financial Support to the Development of Small Entrepreneurship in Ukraine]. *Young Scientist*, no. 7(47), pp. 440–443.

УДК 338.465.4:338.49:620.92

Предун К.М.,
кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри теплогазопостачання і вентиляції,
Київський національний університет будівництва і архітектури

Predun Kostiantyn,
PhD in Technical Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Heatand Gas Supply and Ventilation,
Kyiv National University of Construction and Architecture

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОГО БАЛАНСУ СИСТЕМ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ З НАВКОЛИШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ

Предун К.М. Забезпечення продуктивного балансу систем енергопостачання з навколишнім середовищем. Системи теплопостачання населених пунктів України сьогодні є прикладом неефективного використання паливно-енергетичних ресурсів у державі. Полігони твердих побутових відходів як один із елементів інженерної інфраструктури населених пунктів при певних умовах можна перетворити з джерел забруднення довкілля на відновлювальні джерела енергії. В процесі експлуатації таких полігонів утворюється біогаз, основними компонентами якого є метан і вуглекислий газ. З точки зору енергоефективності найбільш придатним є використання біогазу в якості палива в когенераційних установках або газових турбінах для отримання електричної та теплової енергії. Досліджено екологічні аспекти застосування таких біогазів у порівнянні з традиційним природним. На основі виконаних розрахунків визначені величини зменшення забруднення атмосферного повітря. Реалізація вказаних заходів дозволить скоротити або навіть повністю відмовитись від споживання природного газу для потреб теплопостачання населених пунктів.

Ключові слова: енергоефективність, природний газ, біогаз, звалище твердих побутових відходів, когенерація, забруднювальні речовини, парникові гази, викиди в атмосферу, заходи зі зменшення викидів в атмосферу, податкові зобов'язання за викиди в атмосферу.

Предун К.М. Обеспечение продуктивного баланса систем энергоснабжения с окружающей средой. Системы теплоснабжения населенных пунктов Украины сегодня являются примером неэффективного использования топливно-энергетических ресурсов в государстве. Полигоны твердых бытовых отходов как один из элементов инженерной инфраструктуры населенных пунктов при определенных условиях можно превратить из источников загрязнения окружающей среды на возобновляемые источники энергии. В процес се эксплуатации таких полигонов образуется биогаз, основными компонентами котрого являются метан и углекислый газ. С точки зрения энергоэффективности наиболее підходящим является использование биогаза в качестве топлива в когенерационных установках или газовых турбинах для получения электрической и тепловой энергии. Исследованы экологические аспекты применения таких биогазов по сравнению с традиционным природным. На основе выполненных расчетов определены величины уменьшения загрязнения атмосферного воздуха. Реализация указанных мероприятий позволит сократить или даже полностью отказаться от потребления природного газа для нужд теплоснабжения населенных пунктов.

Ключевые слова: энергоэффективность, природный газ, биогаз, свалка твердых бытовых отходов, когенерация, загрязняющие вещества, парниковые газы, выбросы в атмосферу, меры по уменьшению выбросов в атмосферу, налоговые обязательства за выбросы в атмосферу.

Predun Kostiantyn. Ensuring a productive balance of energy supply systems with the environment. The national energy system, which is currently being transformed in accordance with the principles of biosphere compatibility, must operate in conditions of maximum environmental and economic efficiency of energy use to ensure a high standard of living and reduce the negative impact of processes accompanying energy conversion, including environmental protection. Analysis of the energy generation market in Ukraine has shown that the potential of renewable sources and alternative fuels is still insufficiently used, especially in comparison with European countries. Generation from biogas/biomass does not exceed 0.2%. Currently in Ukraine, as in the world, the main way to dispose of solid waste is to bury it in sanitary landfills and dumps. During the operation of such landfills, biogas is formed, the main components of which are methane and carbon dioxide. Once in the air, they create a so-called "green" effect, causing "thermal" pollution. However, under certain conditions, such landfills as one of the elements of the engineering infrastructure of settlements can be transformed from sources of environmental pollution into renewable energy sources. From the point of view of energy efficiency, the most suitable of all possible methods of biogas utilization is their use as fuel in cogeneration plants or gas turbines to generate electricity and heat. This creates opportunities to save natural

gas, additional generation of electricity and heat. Today this potential is practically not used. The ecological aspects of the use of such biogas in comparison with the traditional natural one have been studied. According to the results of the calculations, the total (from thermal power plants and solid waste landfills) emissions of pollutants and greenhouse gases are reduce by 50%, thus reducing the level of "thermal" environmental pollution. Accordingly, tax liabilities are almost halved. Thus, as the result of the implementation of such measures it becomes possible to obtain the economic effect of reducing harmful substances emissions into the atmosphere. In addition, the utilization of methane prevents fires, as the result of which toxic substances are formed and released in the environment.

Key words: energy efficiency, natural gas, biogas, solid waste landfill, cogeneration, pollutants, greenhouse gases, air emissions, measures to reduce air emissions, tax liabilities for air emissions.

Постановка проблеми. Інженерна інфраструктура населених пунктів України є одним із найбільших споживачів паливно-енергетичних ресурсів. Для задоволення потреб у теплопостачанні будинків, господарсько-побутових потреб їх мешканців природний газ продовжує залишатись основним енергоносієм. Так, наприклад, у 2018 р. зі спожитих 32,3 млрд. м^3 блакитного палива частка названих споживачів становила понад 50 % [1]. У порівнянні з іншими державами – це невиправдано висока інтенсивність енергоспоживання. Ускладнює ситуацію ще і той факт, що приблизно третину блакитного палива доводиться закуповувати закордоном.

Тенденції щодо збільшення ціни природного газу, існуюча залежність від його поставок із-за кордону, підвищення вимог щодо якості палива поставили нашу країну перед безпрецедентними викликами. Водночас домінуючого значення набувають питання захисту навколишнього природного середовища.

Україна як держава-підписант Паризької кліматичної угоди прийняла на себе зобов'язання щодо недопущення підвищення глобальної середньої температури довкілля більш, чим на 2°С (по можливості – не більше 1,5°С) [2] відносно показників до індустріальної епохи. Ще однією метою Угоди є зменшення викидів парникових газів у атмосферу до нульового рівня впродовж другої половини XXI століття. Україна за період 1988-2015 років увійшла в топ-100 країн і компаній за величиною викидів парникових газів і займає 40 місце з 0,49 % від загального обсягу викидів у атмосферне повітря [3].

Біогаз звалищ твердих побутових відходів (ТПВ) є одним із можливих видів альтернативного палива. У світі щороку накопичується близько 400 млн. т побутових відходів, з яких 80 % знищується шляхом поховання під землею, тобто це є основним способом їх знешкодження. У товщі ТПВ при анаеробних умовах (без доступу кисню) відбувається біоконверсія органічної речовини (якої у сміттєвій масі є від 50 до 70 %) за участю мікроорганізмів. В результаті цих процесів утворюються біогази: кожна тонна відходів виділяє від 120 до 200 м^3, основними компонентами яких є метан та діоксид вуглецю. Ці два інгредієнти становлять основну частину так званих «парникових газів». Видобуток і збір біогазів з наступною утилізацією для виробництва енергії є обов'язковою умовою сучасного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Енергетична стратегія України «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [4] відображає сучасні аспекти у підходах до формування енергетичної політики держави: здійснюється перехід від застарілої моделі функціонування енергетичного сектору, в якому домінували великі виробники, викопне паливо, неефективні мережі, недосконала конкуренція на ринках природного газу, електроенергії, вугілля тощо – до нової моделі, в якій створюється більш конкурентне середовище, вирівнюються можливості для розвитку й мінімізується домінування одного з видів виробництва енергії або джерел та/або шляхів постачання палива. Разом з цим віддається перевага підвищенню енергоефективності й використанню енергії із альтернативних джерел (у 2035 р. частка відновлюваної енергетики (ВДЕ) повинна становити не менше 25 % в структурі енергетичного балансу держави).

Згідно з Національним планом дій з відновлювальної енергетики до 2020 р. [5] передбачено збільшення частки ВДЕ у загальному балансі генерації електроенергії до 11 %. За даними Національної комісії, що здійснює регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП), за результатами III кварталу 2019 р. частка відновлювальних джерел у структурі генерації електроенергії в Україні становила лише 3,7 %. У свою чергу, серед «зелених» джерел енергії, на вітрові (ВЕС) та сонячні (СЕС) прийшлось близько 90 % генерації: відповідно 30та 60%. Решту – 10 % – розподілили малі ГЕС (5 %) та генерація з біогазу/біомаси (5 %) [6].

Законом «Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії, виробленої з використанням альтернативних джерел енергії» [7] встановлено «зелений тариф» на електроенергію, отриману шляхом утилізації біогазу звалищ.

Загалом Україна має дуже добрі перспективи для розвитку технологій видобутку біогазу, що виділяється ТПВ, тому, що, як не сумно, в даний час основним способом поводження з відходами є їх складування на полігонах. Останні можна розглядати не лише як джерела забруднення довкілля, але й як поновлювальні джерела енергоносіїв. Загалом в Україні сумарний вихід метану звалищ ТПВ становить приблизно 800 тис. табо до 1 млрд. м^3 на рік [8]. Він у порівнянні з вуглекислим газом вносить значно більший ефект у глобальне потепління. Окрім того, метан є причиною частих спалахів і пожеж на полігонах та звалищах, які практично не піддаються гасінню і призводять до викидів в атмосферне повітря більш токсичних речовин.

Науково-технічними дослідженнями, спрямованими на розробку, обгрунтування та впровадження новітніх принципів, підходів, методів і технологій для збору та утилізації метану зі звалищ твердих побутових відходів з метою вирішення проблем охорони навколишнього природного середовища та використання альтернативних палив та джерел енергії В.Є. Баннов, В.С. Вербовський, А.В. Гриценко, С.С. Волков, Г.В. Жук, Т.К. Крушневич, О.І. П'ятничко та ряд інших науковців.

Формулювання цілей статті. Дана робота присвячена дослідженню ефективності заходів із заміни природного газу альтернативним паливом для потреб енергопоста-

чання населених пунктів України, а також оцінки впливу на навколишнє природне середовище викидів забруднювальних речовин разом з продуктами спалювання біогазів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За складом і кількості домішок біогаз різного походження не однаковий. Кожний полігон проявляє себе як індивідуальне джерело зі своїми особливостями [8]. З часом вміст метану і вуглекислого газу дещо знижується. Це пояснюється, напевно, зменшенням вмісту органіки і, відповідно, згасанням діяльності анаеробних бактерій.

Якщо порівняти фізико-хімічні властивості біогазу з вимогами до якості природних газів, встановлених, наприклад, Кодексом газотранспортної системи [9], то без додаткового очищення біогази звалищ ТПВ непридатні як до транспортування існуючими мережами, так і використання традиційним газовим обладнанням. У світовій практиці відомі різні способи застосування таких біогазів, починаючи від елементарного факельного спалювання безпосередньо на полігоні без утилізації теплоти продуктів спалювання до суттєвого очищення з доведенням вмісту метану до 90...95 % або виробництва товарної вуглекислоти [8].

З точки зору енергоефективності найбільш придатним є використання біогазів в якості палива у двигунах внутрішнього згоряння (когенераційних установках (КУ)) або газових турбінах для отримання електричної і теплової енергії [8].

У даній роботі досліджена ефективність заміни традиційного природного газу біогазом звалищ твердих побутових відходів з точки зору біосферо сумісництва. Розглянуто два варіанти енергопостачання:

1) використання виключно природного газу; весь біогаз звалищ вільно надходить в атмосферне повітря;

2) виконана заміна природного газу біогазом; використовується лише частина біогазу (60 %), інша частина (40 %) – забруднює довкілля.

У розрахунках значення коефіцієнтів корисної дії теплогенеруючих установок (ТГУ) при спалюванні природного газу прийнято η_1=0,9; КУ, які працюють на біогазі,– η_2=0,8.

Прогнозовані викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря визначені розрахунковим шляхом, який базується на використанні показників емісії, у відповідності з методикою [11] на основі даних про склад та витрату палива. Показник емісії характеризує масову кількість забруднюючої речовини, яка викидається в атмосферу разом з димовими газами, віднесену до одиниці енергії, що виділяється під час згоряння палива. При цьому враховуються характеристики процесу спалювання та заходи щодо зменшення викиду тієї чи іншої забруднюючої речовини.

Загалом при спалюванні газоподібних органічних палив разом з димовими газами в атмосферне повітря надходять такі інгредієнти:

1) забруднювальні речовини:оксиди азотуNO_x в перерахунку на діоксид азоту NO_2, оксид вуглецю CO, важкі метали та їх сполуки (в умовах даної задачі їх кількістю можна знехтувати);

2) парникові гази: діоксид вуглецю CO_2, метан CH_4, оксид діазоту N_2O.

Податкові зобов'язання за викиди забруднювальних речовин та парникових газів в атмосферне повітря розраховані у відповідності з вимогами [12] на підставі ставок податку, які вказано у табл. 4.

При використанні в якості альтернативного палива біогазів, отриманих зі звалищ твердих побутових відходів, викиди в атмосферне повітря порівняно зі спалюванням природного газу збільшуються лише на 16 %. Водночас, відповідно, податкові зобов'язання зростають в 1,23 р. Причому для обох варіантів енергопостачання, які розглянуто, частка парникових газів в сумарному обсязі викидів становить 99,9 %. Утилізація біогазів дозволяє частково відмовитись від використання традиційного палива для потреб теплопостачання в Україні – природного газу. За рахунок цього зменшуються сумарні (від теплоенергетичних установок і звалищ ТПВ) викиди в атмосферне повітря забруднювальних речовин і парникових газів у 1,5 р., знижуючи таким чином рівень «теплового» забруднення довкілля. Відповідно, у майже 2,0 р. зменшуються податкові зобов'язання.

Висновки. Виконані дослідження щодо утилізації біогазів полігонів твердих побутових відходів обгрунтували можливість скорочення викидів забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферу, що сприятиме виконанню Україною взятих на себе зобов'язань в рамках Паризької кліматичної Угоди. За рахунок цього з'являються можливості економії природного газу, додаткової генерації електричної та теплової енергії, отримання економічного ефекту від зменшення викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Таблиця 1

Фізико-хімічні властивості газів [8; 10]

Паливо	Склад газу, % об'ємний				Густина ρ, кг/м^3	Теплота спалювання $Q_p^н$, МДж/м^3
	CH_4	C_2H_6	CO_2	N_2		
1	2	3	4	5	6	7
Природний газ (Ямбурзьке родовище РФ)	98,6	0,1	0,1	1,2	0,73	33,01
Біогаз звалищ ТПВ	60,0	-	40,0	-	1,22	21,51

Таблиця 2

Витрати палива

№ з/п	Показник	Одиниця виміру	Типорозмірний ряд КУ		
			I	II	III
1	2	3	4	5	6
1.	Витрата природного газу	м^3/год.	10,0	50,0	100,0
		кг/год.	7,3	36,5	73,0
2.	Теплова потужність	кВт	82,5	412,6	825,3
3.	Витрата біогазу звалищ ТПВ	м^3/год.	17,3	86,3	172,7
		кг/год.	20,9	104,4	209,0

Реалізація вказаних заходів зможе дозволити залишити в якості основного органічного палива для потреб теплопостачання міських населених пунктів України найбільш екологічне – природний газ, тим більш, що розвідані запаси дозволяють збільшити його видобуток і повністю відмовитись від купівлі закордоном.

Таблиця 3

Викиди забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря при згорянні палив

Показник	Умовн. позначення	Один. виміру	Паливо					
			природний газ (ТГУ)			біогаз (КУ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
А. Теплова потужність:								
		кВт	82,5	412,6	825,3	82,5	412,6	825,3
Б. Викиди забруднювальних речовин:								
1. Оксиди азоту:								
- показник емісії	k_{NOx}	г/ГДж	44,82	58,80				
- валовий викид	E_{NOx}	г/год.	14,8	74,0	148,0	21,9	109,0	218,0
2. Оксид вуглецю			17	15				
- показник емісії	k_{CO}	г/ГДж						
- валовий викид	E_{CO}	г/год.	5,6	28,0	56,0	5,6	27,8	55,7
3. Разом викид	ΣE_1	г/год.	20,4	102,0	204,0	27,5	136,8	273,7
В. Викиди парникових газів:								
4. Діоксид вуглецю								
- показник емісії	k_{CO2}	г/ГДж	57659	59566				
- валовий викид	E_{CO2}	кг/год	19,03	95,17	190,33	22,17	110,57	221,27
5. Метан:								
- показник емісії	k_{CH4}	г/ГДж	1	1				
- валовий викид	E_{CH4}	г/год.	0,33	1,65	3,30	0,37	1,85	3,71
6. Оксид діазоту:								
- показник емісії	k_{N2O}	г/ГДж	0,1	2,5				
- валовий викид	E_{N2O}	г/год.	0,03	0,17	0,33	0,93	4,64	9,29
7. Разом викид	ΣE_2	кг/год	19,03	95,2	190,33	22,17	110,58	221,28
Г. Сумарні викиди забруднювальних речовин і парникових газів:								
	ΣE	кг/год	19,05	95,27	190,5	22,19	110,71	221,55
Д. Податкові зобов'язання за викиди:								
	ΣC	грн.	0,23	1,14	2,27	0,27	1,39	2,79

Таблиця 4

Ставки податку на викиди забруднювальних речовин і парникових газів

Інгредієнт	NO_x	CO	CO_2	CH_4	N_2O
Ставка податкус, грн./т	2451,84	92,37	10,00	138,57	4016,11

Таблиця 5

Викиди і податкові зобов'язання за викиди забруднювальних речовині парникових газів в атмосферне повітря

Показник	Один. виміру	Паливо					
		природний газ (ТГУ)			біогаз (КУ)		
1	2	3	4	5	6	7	8
А. Теплова потужність:							
	кВт	82,5	412,6	825,3	82,5	412,6	825,3
Б. Викиди при згорянні палив:							
1. Забруднювальні речовини	г/год.	20,4	102,0	204,0	27,5	136,8	273,7
2. Парникові гази	кг/год.	19,03	95,2	190,33	22,17	110,58	221,28
3. Разом	кг/год.	19,05	95,27	190,5	22,19	110,72	221,55
В. Викиди парникових газів з поверхні звалища ТПВ:							
4. Метан	кг/год.	12,11	60,41	120,89	4,83	24,15	48,37
5. Діоксид вуглецю	кг/год.	22,77	113,85	227,9	9,11	45,54	91,08
6. Разом	кг/год.	34,88	174,26	348,79	13,94	69,69	139,45
Г. Сумарні викиди:	кг/год.	53,93	269,53	539,29	36,08	180,41	361,00
Д. Податкові зобов'язання за викиди:							
7. При згорянні палив	грн.	0,23	1,14	2,27	0,27	1,39	2,79
8. З поверхні звалища ТПВ	грн.	1,91	9,51	19,03	0,76	3,80	7,61
9. Всього	грн.	2,14	10,65	21,3	1,03	5,19	10,40

Список використаних джерел:

1. Використання природного газу в Україні. URL: http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/00B62B682AA8CA37C22583900050DAF0?#:~:text=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%82%D1%8F%D0%B3%D0%BE%D0%BC%202018%20%D1%80%D0%BE%D0%BA%D1%83%20%D0%BF%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%96%20%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B6%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%87%D1%96,%D0%B2%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%204%2C8%20%D0%BC%D0%BB%D1%80%D0%B4%20%D0%BA%D1%83%D0%B1.(дата звернення 10.10.2019)

2. Паризька кліматична угода: що відбувається та які результати? URL:https://24tv.ua/blog_media_ tag5427 (дата звернення: 10.10.2019).

3. Украина попала в ТОП-100 стран по выбросупарниковых газов: названо место. URL: https://economy.apostrophe.ua/news/finansy-i-banki/2018-10-09/ukraina-popala-v-top-100-stran-po-vyibrosu-parnikovyih-gazov-nazvano-mesto-/142923 (дата звернення: 10.10.2019).

4. Енергетична стратегія України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Схвал. розпорядженням КМУ від 18.08.2017 р. № 605-р. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/ article?art_id=245234085 (дата звернення: 10.10.2019).

5. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року. Затв. розпорядженням КМУ від 1 жовтня 2014 р. № 902-р.URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80#Text (дата звернення: 10.10.2019).

6. Частка ВДЕ в виробництві електричної енергії (III квартал 2019). URL: https://kosatka.media/uk/category/vozobnovlyaemaya-energia/analytics/chastka-vde-v-virobnictvi-elektrichnoji-energiji-iii-kvartal-2019 (дата звернення: 10.10.2019).

7. Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії, виробленої з використанням альтернативних джерел енергії : Закон України. 1804-VIII. Київ : ВВР, 2017, № 4, с. 85, стаття 47.

8. П'ятничко О.І., Жук Г.В., Гриценко А.В. та інш. Досвід утилізації звалищного газу в енергетичних установках в Україні : монографія. Київ : АграрМедіаГруп, 2015.126 с.

9. Кодекс газотранспортної системи. Затвердж. Постановою НКРЕКП № 2493 від 30.09.2015. URL: http://zakon.rada.gov.ua/go/z1378-15(дата звернення 10.10.2019)

10. Єнін П.М., Шишко Г.Г., Предун К.М. Газопостачання населених пунктів і об'єктів природним газом : Навч. посібник. Київ : Логос, 2002. 198 с.

11. Викиди забруднювальних речовин у атмосферу від енергетичних установок. Методика визначення. Київ : Видавництво «КВІЦ», 2002.

12. Податковий кодекс України. ВВР № 13-17, ст. 112, № 2755-VI від 02.12.2010. Редакція від 01.01.2019. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19 (дата звернення: 10.10.2019).

References:

1. Vykorystannya pryrodnoho hazu v Ukrayini [Use of natural gas in Ukraine] (2019). Available at: http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/00B62B682AA8CA37C22583900050DAF0?#:~:text=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%82%D1%8F%D0%B3%D0%BE%D0%BC%202018%20%D1%80%D0%BE%D0%BA%D1%83%20%D0%BF%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%96%20%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B6%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%87%D1%96,%D0%B2%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%204%2C8%20%D0%BC%D0%BB%D1%80%D0%B4%20%D0%BA%D1%83%D0%B1 (accessed 10 October 2019)

2. Paryz′ka klimatychna uhoda: shcho vidbuvayet′sya ta yaki rezul′taty? (2018) [Paris Climate Agreement: what is happening and what are the results?]. Available at: https://24tv.ua/blog_media_ tag5427 (accessed 10 October 2019).

3. Ukraine is in the TOP-100 countries on greenhouse gas emissions: the place is name (2018). Available at: https://economy.apostrophe.ua/news/finansy-i-banki/2018-10-09/ukraina-popala-v-top-100-stran-po-vyibrosu-parnikovyih-gazov-nazvano-mesto-/142923 (accessed 10 October 2019).

4. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017). *Enerhetychna stratehiya Ukrayiny na period do 2035 r. "Bezpeka, enerhoefektyvnist', konkurentospromozhnist'"* [Ukraine's energy strategy for the period up to 2035 "Security, energy efficiency, competitiveness"]. Available at: https://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id= 245234085 (accessed 10 October 2019).

5. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014). *Natsional'nyy plan diy z vidnovlyuvanoyi enerhetyky na period do 2020 roku.* [National Renewable Energy Action Plan until 2020]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80#Text (accessed 10 October 2019).

6. Chastka vidnovlyuvanykh dzherel enerhiyi v vyrobnytstvi elektrychnoyi enerhiyi (III kvartal 2019) [The share of renewable energy sources in electricity production (III quarter 2019)] (2019). Available at: https://kosatka.media/ uk/category/vozobnovlyaemaya-energia/analytics/chastka-vde-v-virobnictvi-elektrichnoji-energiji-iii-kvartal-2019(accessed 10 October 2019).

7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017). *Zakon Ukrayiny* "*Pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrayiny "Pro elektroenerhetyku" shchodo stymulyuvannya vyrobnytstva elektroenerhiyi, vyroblenoyi z vykorystannyam al'ternatyvnykh dzherel enerhiyi"* [On Amendments to the Law of Ukraine "On Electricity" to Stimulate the Production of Electricity Produced Using Alternative Energy Sources]. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy, vol. 4, p. 85.

8. Pyatnichko, O.I. Zhuk, G.V. Gritsenko, A.V. and others (2015). *Dosvid utylizatsiyi zvalyshchnoho hazu v enerhetychnykh ustanovkakh v Ukrayini* [Experience of landfill gas utilization in power plants in Ukraine]. Kiev: Agrar Media Group. (in Ukrainian)

9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015). *Kodeks hazotransportnoyi systemy* [Gas transmission system code]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/go/z1378-15 (accessed 10 October 2019).

10. Yenin, P.M. Shishko, G.G., Predun, K.M. (2002). *Hazopostachannya naselenykh punktiv i ob"yektiv pryrodnym hazom* [Gas supply of settlements and objects with natural gas]. Kiev: Logos. (in Ukrainian)

11. Vykydy zabrudnyuval′nykh rechovyn u atmosferu vid enerhetychnykh ustanovok. Metodyka vyznachennya (2002) [Emissions of pollutants into the atmosphere from power plants. Method of determination]. Kiev: KVIC Publishing House. (in Ukrainian)

12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019). *Podatkovyy kodeks Ukrayiny* [Tax Code of Ukraine]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19 (accessed 10 October 2019).

УДК 69.003:338.3:65.012:658.5

Рижаков Д.А.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент економіки будівництва,
Київський національний університет будівництва і архітектури
Малихіна О.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту в будівництві,
Київський національний університет будівництва і архітектури
Манжула І.О.,
асистент кафедри менеджменту в будівництві,
Київський національний університет будівництва і архітектури
Білоусова С.В.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту,
Заклад вищої освіти «Міжнародний університет бізнесу і права»

Ryzhakov Dmytro,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Construction Economics,
Kyiv National University of Construction and Architecture
Malykhina Oksana,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Management in Construction,
Kyiv National University of Construction and Architecture
Manzhula Iryna,
Assistant of the Department of Management in Construction,
Kyiv National University of Construction and Architecture
Bilousova Svetlana,
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Management of the Institution of
Higher Education "International University of Business and Law"

ВРАХУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОСУ ПІДПРИЄМСТВА – ДЕВЕЛОПЕРА В БУДІВНИЦТВІ НА ГРУНТІ ОБ'ЄКТНО-ЦІЛЬОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ БЮДЖЕТУВАННЯ

Рижаков Д.А., Малихіна О.М., Манжула І.О., Білоусова С.В. Врахування стратегій трансформації ОСУ підприємства-девелопера в будівництві на грунті об'єктно-цільового менеджменту та сучасних концепцій бюджетування. В статті розглядається будівельний девелоперський проект з позицій трансформації ОСУ (організаційної системи управління) як віддане у розпорядництво девелопера тимчасово створене (на час виконання проекту) підприємство та мультиагентне середовище, де з використанням спеціальної системи індикаторів забезпечується сумісна для девелопера та всіх інституційних учасників (стейкхолдерів проекту) протидія ризикам через завчасне усунення деструкцій ходу проектного циклу, раціонально-компромісне узгодження економічних інтересів стейкхолдерів та раціональний розподіл між ними відповідальності за зміст, регламент, бюджет та наслідки антиризикових заходів в межах системи адміністрування проектом. Проведено аналіз практики застосування методологічних підходів проектування організаційних структур управління, що дозволило виділити три основні підходи для вирішення цього завдання: нормативно-функціональний (дослідно-статистичний, функціонально-орієнтовний), функціонально-технологічний (процесно-технологічний) та системно-цільовий. В межах об'єктно-цільового підходу розглянуто синтез організаційної структури із виокремленням її базових елементів в контексті організаційних змін.

Ключові слова: організаційна система управління підприємством, будівельне підприємство, менеджмент, бюджетування.

Рыжаков Д.А., Малыхина О.М., Манжула И.А., Белоусова С.В. Определение стратегий трансформации ОСУ предприятия-девелопера в строительстве на основе объектно-целевого менеджмента и современных концепций бюджетирования. В статье рассматривается строительный девелоперский проект с позиций трансформации ОСУ (организационной системы управления) как отданное в распоряжение девелопера временно созданное (на время выполнения проекта) предприятие и мультиагентная среда, где с использованием специальной системы индикаторов обеспечивается совместная для девелопера и всех институциональных участников (стейкхолдеров проекта) противодействие рискам, заблаговременное устранение деструкции хода проектного цикла, рационально-компромиссное согласование экономических интересов стейкхолдеров и рациональное распределение между ними ответственности за содержание, регламент, бюджет и последствия антирисковых мероприятий в рамках системы администрирования проектом. Проведен анализ практики применения методологических подходов проектирования организационных структур управления, что позволило выделить три основных подхода для решения этой задачи: нормативно-функциональный (опытно-статистический, функционально-ориентированный), функционально-технологический (процессно-технологический) и системно-целевой. В рамках объектно-целевого подхода рассмотрены синтез организационной структуры с выделением ее базовых элементов в контексте организационных изменений.

Ключевые слова: организационная система управления предприятием, строительное предприятие, менеджмент, бюджетирование.

Ryzhakov Dmytro, Malykhina Oksana, Manzhula Iryna, Bilousova Svetlana. Determination of the transformation strategies of the enterprise's OMS developer in construction, which based on object-target management and modern budgeting concepts. In the article the construction development project is considered from the standpoint of transformation of OMS (organizational management system) as given to the developer temporarily created (at the time of the project) enterprise and multiagent environment, where using a special system of indicators provides compatible for developers and all institutional participants (project stakeholders) counteraction to risks due to early elimination of the project cycle destructions, rational-compromise coordination of stakeholders economic interests and rational distribution of responsibility for the content, regulations, budget and consequences of anti-risk measures within the project administration system. The analysis of application practice of methodological organizational structures approaches of designing of of management is carried out that has allowed to allocate three basic approaches for the decision of this task: normative-functional (research-statistical, functional-indicative), functional-technological (process-technological) and system-target. Within the framework of the object-target approach, is considered the synthesis of the organizational structure with the separation of its basic elements in the context of organizational change. At the present stage, there are five main areas of development of the budgeting system: budgeting based on accounting; direction of combination of budgeting and strategic management; formation of technologies for practical implementation of budgeting; process-oriented approach to budgeting; approaches to the formation of budgeting in large manufacturing enterprises. The methodology and scientific-applied tools of administration of operational activity of the enterprise-developer in construction in the format of multi-economic portfolio of projects are substantiated: the defining methodological innovation and methodical-applied advantage of research is realized. harmonization of priorities of strategic growth of the developer with the requirements of project administration in the autonomous economic, budgetary-logistical and administrative cycle under the direction of the asset management company, which complicates the developer maneuvering investment and financial resources "from project to project" and requires longer preliminary analysis and selection of projects for the portfolio.

Key words: OMS (organizational management system), construction enterprise, management, budgeting.

Постановка проблеми. З розгортанням світової економічної кризи та активізації трансформаційних (і поряд з ними – деструкційних) процесів в економіці, відчувається значне гальмування темпів розвитку у комерційно– житловому будівництві, що призводить до численних «довгобудів» та значних економічних втрат як підприємств-учасників проектів будівництва, так і фізичних осіб, що лишились без очікуваного житла.

З метою активізації ринку комерційного житлового будівництва та подолання стану, коли інвестиції в житлове будівництво стають найризикованішим видом бізнесу, і, насамперед, забезпечення узгодження економічних інтересів учасників будівництва з мотивацією покупців житла, слід звернутись до інструментально-аналітичних засобів вдосконалення операційної діяльності девелоперських компаній. Саме ці компанії, в умовах спаду активності ринку інвестування комерційного житлового будівництва, мають забезпечити зростання ділової активності на цьому сегменті будівництва та подолати провідні проблеми, які супроводжують бізнес-процеси циклу підготовки, інвестування та спорудження житла – деструкції в організації інвестування та бюджетування, порушення термінів ходу виконання будівництва, неналежна узгодженість взаємодії основних учасників (стейкхолдерів) будівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційна структура управління (ОСУ) підприємством-девелопером є «силовим каркасом» побудови системи управління в цілому, а також визначення її властивостей та можливостей. Організаційна структура системи управління насамперед визначає розподіл відповідальності, повноважень і прав між учасниками управлінського процесу. Від того, на скільки раціонально це питання вирішено, залежать і економічні параметри організації управління підприємством-девелопером та стійкість роботи його системи управління в цілому.

Саме тому, на порядок денний виходить питання вдосконалення науково-методичного забезпечення діяльності девелоперських компаній у будівництві. В розвиток концептуальних, науково-методологічних та методичних засад девелопменту внесли українські та закордонні вчені: С.Д. Бушуєв [1], Т.С. Марчук [2], В.О. Поколенко [3], Г.М. Рижакова [4; 5], С.В. Петруха [5], В.Г. Федоренко [6], Д.О. Чернишев [7], Ю.А. Чуприна [8] та ін., однак вони були зосереджені переважно на опрацюванні загально-теоретичних проблем девелопменту, практично поза увагою залишаються економічні проблеми формування портфелю проектів для компанії-девелопера, яка працює в галузі комерційного житлового будівництва, та має узгодити склад портфеля як із власними стратегічними пріоритетами, так і з пропозиціями на перспективному для неї, сегменті ринку інвестування житлового будівництва, а, надалі, успішно інтегрувати власну діяльність з адміністрування по окремим проектам в цілісний портфель проектів і узгоджувати цю діяльність по проектам з іншими інституційними учасниками.

Метою статті є:

– узагальнення змісту базових дефініцій дослідження: «підприємство-девелопер в будівництві» (**ПДБ**) та «господарський портфель проектів підприємства-девелопера» (**ГППД**) з позицій адаптації базових положень стратегічного управління розвитком до сучасних умов та особливостей функціонування операційних систем управління будівельними підприємствами;

– обґрунтування нагальності сутнісного оновлення методології трансформацій операційної системи підприємства для потреб ПДБ.

Виклад основного матеріалу. Розвиток інвестиційного ринку та ринку нерухомості постає передумовою створення нових суб'єктів на цьому ринку, серед яких виділяють девелоперські компанії. В первинному значенні девелопмент (англ.– development) перекладається як «розвиток». У 1993 році в Лондоні був випущений тлумачний словник, який охоплював сферу нерухомого майна та трактував поняття «девелопмент» як «виконання будівельних, інженерних, земляних та інших робіт на поверхні, над або під землею або здійснення будь-яких матеріальних змін у використанні будівель або земельних ділянок». В Сучасному економічному словнику подано визначення: «девелопмент – це сфера управління бізнесом, нерухомістю, будівництвом, яка орієнтована на підвищення вартості об'єктів та доходів, генерованих за рахунок врахування та оцінки ситуації, ризиків, використання можливостей розвитку та вдалого вкладення капіталу».

Проте в нинішніх умовах України (насамперед, в комерційному житловому будівництві, яке в умовах кризи лишається однією з небагатьох галузей прибуткового реального інвестування) саме девелопер виступає провідним інституційним учасником, регулятором середовища та адміністратором ресурсів в будівельних девелоперських проектах. Саме девелопер налаштовує зусилля інституційних учасників проекту та спрямовує акумульований ними ресурсний потенціал на зміст та вирішення задач життєвого циклу будівельного девелоперського проекту, в якому відправною координатою є узгоджений між замовником та девелопером формат проекту в усіх його аспектах – економічному, бюджетному, технічному, функціональному, технологічному та організаційно-адміністративному, що має передувати попередньому бізнес-плану і техніко-економічному обґрунтуванню (ТЕО) проекту, що в подальшому складуть основу бюджетної, проектно-кошторисної та організаційно-технологічної документації проекту та будуть впроваджуватись в життя.

На практиці використовуються різні підходи до проєктування організаційних структур управління:

– на основі виробничої структури;

– об'єктно-орієнтовані структури;

– на основі поєднання формальних і неформальних зв'язків;

– по заздалегідь сформульованих пріоритетах;

– на основі цільової структури вирішення завдань управління.

Кожен із методів має свої переваги і недоліки, і застосовується в певних ситуаціях. Цільовий підхід найчастіше використовується при вирішенні інноваційних або локальних завдань і реалізується при побудові структур програмно-цільового управління [5, с. 4028].

Сьогодні отримали розвиток принципові підходи до організаційного моделювання, що мають як науково-теоретичний, так і прикладний характер. Відомі моделі в кінцевому варіанті відображають лише окремі сторони організаційних структур управління та не охоплюють в комплексі усіх аспектів формування організаційних структур підприємств-девелоперів.

Аналіз практики застосування методологічних підходів проектування організаційних структур управління дозволив виділити три основні підходи для вирішення цього завдання: нормативно-функціональний (дослідно-статистичний, функціонально-орієнтовний), функціонально-технологічний (процесно-технологічний) та системно-цільовий.

Нормативно-функціональний підхід сприяє уніфікації організаційних форм управління на підприємствах однієї галузі. Але застосування типових структур не дозволяє враховувати особливості підприємства в конкретних умовах функціонування та обмежує можливості нормативно-функціонального підходу.

Функціонально-технологічний підхід базується на раціоналізації інформаційних потоків та технології їхньої обробки. Цей підхід забезпечує можливість досить повного врахування особливостей конкретного підприємства, визначається гнучкістю та універсальністю. У його межах розвивається великий перелік методів, напрямів, концепцій удосконалення процесів управління (планування, координації, контролю, обґрунтування та вибору рішень з використанням імітаційних моделей; документообігу; інформаційних процесів; процесів нововведень та ін.)

Основні недоліки цього підходу ґрунтуються на фактичній підміні проблеми проектування організаційної структури управління розглядом лише процесно-технологічної складової, зайвому спрощенні соціальних та поведінських аспектів організаційних процесів. Тому важливим завданням є поєднання переваг інженерного підходу до організації з підходами, що дозволяють з більшою гнучкістю враховувати її соціально-психологічні особливості.

Об'єктно-цільовий підхід полягає в побудові структури цілей підприємства, визначенні на її основі функцій управління та їхньому організаційному оформленні. В рамках цього підходу по новому розглядається

як сам зміст, так і процедура побудови структури апарату управління, розробляється методичний апарат пошуку, обґрунтування організаційних рішень. Як основні процедури формування організаційної структури за цим підходом виділяють наступні:

– формування кінцевих цілей діяльності як похідної основи формування організаційної структури;

– системний аналіз організаційної структури;

– варіантно-типологічна систематизація принципових характеристик організаційної структури: типу диференціації структури (матрична, лінійно-функціональна, проектна тощо); співвідношення централізації та децентралізації в прийнятті рішень; ступінь автоматизації процесів управління; характеристики засобів контролю; вимог до професійно-кваліфікаційного складу персоналу, стереотипів поведінки працівників та ін.;

– багатофакторна оцінка вимог до системи управління з боку об'єкту управління;

– відпрацювання організаційного механізму функціонування системи управління з точки зору визначення складу, підпорядкованості, чисельності підрозділів апарату управління, зв'язків і відносин між ними, процесів, за допомогою яких ці зв'язки реалізуються;

– побудова внутрішнього економічного механізму, системи планування, матеріального стимулювання, інформаційного забезпечення.

В межах об'єктно-цільового підходу розглядається синтез організаційної структури з деяких її базових елементів та організаційних змін. Під синтезом організаційної структури доцільно розуміти формування управлінської системи підприємства за допомогою групування робіт, посад, елементів інформаційного процесу.

При формуванні ОСУ підприємства-девелопера в будівництві необхідно належно враховувати науково-методологічні особливості операційної діяльності таких організацій, стадіях взаємодії з інвестором та адаптовану до цих потреб модель оцінки варіантів ОСУ. У відповідності з викладеною вище універсальною методологією проектування ОСУ для потреб формування ОСУ підприємства-девелопера можна використати розроблену спеціальну методику [2, с. 14], основні етапи якої складаються з:

– формування змісту та специфіки функцій підприємства-девелопера як інжиніринг-центру інвестиційно-будівельного проекту та портфелю проектів;

– формування переліку та змісту задач компанії;

– формування конфігурації підсистем операційної системи організації;

– формування інституційного, технічного та операторного рівнів ОСУ;

– відображення проектної– та об'єктної орієнтації в альтернативах ОСУ;

– відображення специфіки задач підприємства та стадії циклу впровадження інвестиційно-будівельного проекту (портфелю проектів) при формуванні горизонтального та вертикального розподілу праці в структурі ОСУ;

– розробка альтернатив ОСУ;

– оцінка переваг та недоліків альтернатив за допомогою кількісних та якісних параметрів із залученням осіб, що приймають рішення із зовнішнього оточення організації;

– впровадження прийнятого варіанту ОСУ в практику управління інвестиційно-будівельним виробництвом.

Традиційний напрям вирішення завдання побудови організаційної структури в межах об'єктно-цільового підходу полягає у розкладанні функцій, які необхідно виконувати для досягнення цілей, на окремі роботи та групуванні цих робіт за ознакою їхньої однорідності.

Відповідно, реалізація будівельно-інвестиційних проектів, в ідеалізованому складі наданих повноважень і функцій, вважається найбільш складними із всіх можливих операцій на ринку нерухомості, оскільки в одному проекті одночасно поєднуються будівельні, рієлторські, юридичні, інвестиційні та фінансові операції, які сумарно впливають на будівельне виробництво. Відтак і ОСУ підприємств-девелоперів більш схильна до об'єктно-орієнтованої структури управління за напрямом інвестиційно-будівельного проекту (портфелю проектів) тощо.

Процес будівництва характеризується високим рівнем розподілу суспільної праці, складністю об'єктів будівництва, великою кількістю варіантів технології й організації, спеціалізацією і кооперуванням та іншими чинниками. Це зумовлює множинність варіантів рішення завдань інженерно-технічної підготовки, інвестиційно-фінансового забезпечення, планування та управління будівництвом.

Методологічною основою ведення успішного бізнесу підприємством девелопером в будівельній галузі є досконале використання фінансових,технічних та людських ресурсів в моделі управління інвестиційно-будівельним проектом або мультипроектом – професійний будівельний менеджмент -«Professional construction management (PCM) contract». Схема, за якою наведена модель взаємодії учасників інвестиційно-будівельного проекту, є первинною та відображає концептуальний зміст рішень, які приймають всі ланки учасників при подальшому просуванні проекту. На вказаному етапі слід зробити акцент на тому, що замовник або інвестор приймають суто стратегічні рішення щодо вкладання інвестицій у будівельну продукцію (об'єкт) і отримання в подальшому додаткових прибутків від реалізації вже готового об'єкта, а також рішення щодо наявних і прогнозованих ризиків. Разом з девелопером вони займаються управлінням активом і розподілом подальших інвестицій, створюючи при цьому сприятливий клімат для своєї діяльності та оточуючого середовища [6, с. 237].

Наступну ланку складає професійний менеджмент з управління, організації та будівельного виробництва (Professional Construction Manager) [3, с. 148]. Виходячи з того, що основні цілі, завдання та вимоги були надані замовником, учасники цієї групи взаємодії можуть приймати тактичні рішення щодо інвестиційно-виробничого процесу при реалізації проекту. Замовник може втручатися в роботу цієї команди лише з точки зору більш ефективного управління, може здійснювати коригування щодо проектно-кошторисної документації з огляду проведення маркетингових досліджень щодо привабливості об'єкта нерухомості. Відповідальна особа за здійснення будівельних процесів – будівельний менеджер (Construction Manager) має повноваження та професійні навички щодо прийняття рішень здійснення операцій організаційного або технологічного характеру. А вже прийняття персональних рішень належить безпосередньо самим виконавцям тих чи інших будівельно-монтажних робіт [3, с. 149].

Відтак, організаційна структура управління підприємства-девелопера – це сукупність департаментів і окремих спеціалізованих служб, що здійснюють концептуальну побудову та координування функцій системи менеджменту, розробку й реалізацію управлінських рішень з виконання бізнес-плану, проектної документації, виробничого циклу та післяпродажного обслуговування об'єкту.

Розподіл організаційно-управлінських і організаційно-виробничих відносин між учасниками будівельного проекту та їх ранжування за рівнями проектних рішень дозволяє конкретизувати суттєві ознаки кінцевої мети кожного з рівнів [1, с. 25].

Основною метою інвесторів і замовників є спорудження будівельного об'єкта за окресленими параметрами інвестиційної привабливості та передавання його в експлуатацію, при цьому в пріоритеті залишається загальна мінімізація витрат та скорочення термінів будівництва для мінімально можливого періоду окупності або продажу об'єкту для повернення вкладених фінансів та отримання додаткового прибутку.

На практиці підприємство-девелопер може виконувати не лише функції управління та розвитку проекту, а бути його ініціатором та інвестором. Але у будь-якому випадку, інвестиційно-будівельні проекти об'єднують в собі значну кількість виконавців та учасників проекту. В процесі створення будівельних об'єктів задіяні: виробники продукції, матеріалів та обладнання, постачальники та логістичні компанії, окреме місце займає широкий спектр задіяних будівельно-монтажних та спеціалізованих підприємств; всі співробітники є складовими великого механізму перетворення уявної ідеї на фізичне отримання продукту плідної праці – об'єкту нерухомості та отримання фінансового результату [8, с. 485].

Визначення оптимальної моделі ефективної реалізації інвестиційно-будівельних проектів за допомогою певного інструментарію з фінансування, управління, організації та контролю виконання робіт і є основними складовими в системі об'єктно-орієнтованого менеджменту в організаційній структурі управління на засадах девелопменту.

Розглядаючи більш глибоко питання трансформації ОСУ підприємства-девелопера, доцільно зупинитись на формуванні теорії бюджетного управління як сучасної технології управління підприємством, зокрема, сучасних концепціях бюджетування. В Україні на сучасному етапі можливо виділити п'ять основних напрямків розвитку системи бюджетування:

1) бюджетування на основі бухгалтерського обліку;

2) напрямок поєднання бюджетування та стратегічного управління;

3) формування технологій практичного впровадження бюджетування;

4) процесно-орієнтованний підхід до бюджетування;

5) підходи формування бюджетування на крупних виробничих підприємствах [5, с. 4028].

Концепція бюджетування на Заході формувалася досить довгий час разом з іншими галузями економіки й сформувалася як результат розвитку технологій планування й фінансового менеджменту. Тому закордонні автори представляють бюджетування як одну з галузей фінансового менеджменту, у той час, як вітчизняні учені дивляться на цю концепцію відокремлено. Західні фахівці акцентують увагу на зв'язку бюджетування з базовими категоріям фінансового менеджменту, такими, як: інвестиції, вартість капіталу і його структура, управління оборотними активами й ін. Таким чином, бюджетування насамперед повинне допомогти в підвищенні акціонерної вартості капіталу підприємства, збільшенні рентабельності інвестицій, оптимізації структури капіталу, тобто забезпечити передумови довгострокового розвитку, які детально розглянуті в таблиці 1.

Таблиця 1

Принципи побудови прогресивного бюджетування (advanced budgeting)

Перехід від	Пропонується як краще рішення
детальних бюджетів для численних об'єктів	глобальні бюджети і окремі релевантні детальні бюджети
виключно річного періоду як бази планування	динамічне охоплення часу
автономного стратегічного планування	інтегроване стратегічне планування
виключно фінансового фокусування	концентрація на релевантні показники продуктивності і послуг
фокусування на підрозділах і підприємстві в цілому	облік всіх рівнів виконання робіт і надання послуг
пріоритетного розгляду видів витрат з орієнтацією на «вхід»	пріоритетний розгляд процесів з орієнтацією на «вихід»
цілей (витрат), що мають внутрішню орієнтацію	цілі, розроблені на підставі бенчмаркінгу
жорстких (бюджетних) цілей	самоутворючі відносні цілі

Бюджетування є одним з інструментів управління діяльністю організації та її окремих підрозділів і здійснює функції поточного планування, контролю та оцінки результатів діяльності організації. Відповідно бюджетування дає можливість прогнозувати та заздалегідь оцінювати фінансову спроможність окремих бізнес-процесів підприємства [7, с. 586].

В стратегії трансформації організаційної структури управління ПДБ, бюджетування покликане пов'язувати оперативні цілі структурних одиниць зі стратегічною метою підприємства-девелопера за допомогою мотивації керівників на виконання бюджетів їх підрозділів, або проектів закріплених за ними. Фінансові бюджети дають змогу прогнозувати фінансовий стан девелопера, виявляти критичні періоди, стан «розриву ліквідності» та готуватися до запобігання критичним ситуаціям шляхом балансування бюджетних показників. Основними носіями бюджетної інформації є бюджетні форми. Насамперед варто зазначити, що бюджети є сукупністю статей, зібраних у певні форми, що розраховуються на певний період у межах підперіодів. Бюджет завжди є документом із чітко визначеною структурою і взаємозв'язками між показниками. Практично всі теоретики і практики бюджетування виділяють два рівні бюджетів – операційний і фінансовий. На операційному рівні бюджети характеризують поточну (виробничу) діяльність і представляють в сукупності

дані для бюджету доходів і витрат. Набір бюджетів і бюджетних статей тут вибирають самостійно і варіантів комбінацій оперативних бюджетів може бути множина. Усе залежить від галузі, специфіки виробництва, рівня кооперації (величини доданої вартості) та інших особливостей конкретної компанії. Єдиним видом операційного бюджету, який присутній в будь-якій системі бюджетування, є бюджет продажу, що відображає прогнозовані доходи компанії і рівень майбутньої ділової активності. Цей бюджет, зазвичай, є відправною точкою для решти бюджетів. Незважаючи на відсутність регламентації в побудові операційного рівня бюджетування, на ПДБ найбільш поширеними операційними бюджетами вважають бюджет: продажу; виробництва; запасів готової продукції; виробничих витрат (бюджет прямих витрат на оплату праці); потреб у матеріалах (прямих матеріальних витрат); загальновиробничих витрат; операційних витрат (бюджет адміністративних витрат, бюджет збутових витрат, бюджет інших операційних витрат).

Необхідно зазначити, що ефективність реалізації будь-якого інвестиційного-будівельного проекту визначає обґрунтований план фінансування. В інвестиційній діяльності такий план має назву «бюджет реалізації інвестиційного проекту» або «капітальний бюджет», який включає всі витрати та надходження коштів, пов'язаних з реалізацією проекту. Процес складання та управління фінансовим планом інвестиційного проекту називають бюджетуванням інвестиційного проекту.

Відтак, процесі бюджетування інвестиційно-будівельного проекту слід врахувати:

− відповідність інвестиційної пропозиції стратегічним цілям ПДБ;

− часовий фактор та вартість капіталу при розгляді проекту та/або портфеля проектів;

− співвідношення ризику та доходності проекту;

− співвідношення інвестиційних витрат та вигод (прибутку) за проектом;

− максимальну вигоду від інвестиційної пропозиції;

− результати виконання робіт за проектом та порівняння їх із початковими очікуваннями (у процесі моніторингу проекту);

− вплив проекту на фінансовий стан підприємства-девелопера;

− розрахунок можливого грошового потоку за весь життєвий цикл проекту тощо.

Протягом багатьох років девелопери розглядали свої бюджети просто як обов'язкову оцінку майбутніх річних доходів і витрат. Тепер це відношення швидко змінюється, оскільки ринок вимагає більшої конкурентоздатності, відповідно підприємства-девелопери змушені бути більш динамічними. Успішні девелопери постійно підвищують точність своїх прогнозів щодо майбутніх операцій і пов'язаних з ними потреб у ресурсах. Це не тільки означає підвищення важливості фінансового планування, а також змінює традиційну роль різних таблиць, бюджетних систем і програмного забезпечення та неминуче викликає необхідність доповнювати процедурою бюджетування стратегічно-орієнтовані програми розвитку ПДБ.

Висновки. В даній статті обґрунтовано методологію та науково-прикладний інструментарій адміністрування операційною діяльністю підприємства-девелопера в будівництві у форматі мультигосподарського портфеля проектів: реалізовано визначальну методологічну інновацію та методико-прикладну перевагу дослідження – забезпечено налаштування його методологічного підґрунтя та розрахункового аналітичних компонент на подолання провідної методологічної проблеми в адмініструванні ПДБ – узгодження пріоритетів стратегічного зростання підприємства-девелопера з вимогами реалізації адміністрування проектами в автономному економічному, бюджетно-логістичному та адміністративному циклі під орудою компанії-девелопера, що ускладнює для девелопера маневрування інвестиційно-фінансовими ресурсами «з проекту в проект» і вимагає більш тривалого попереднього аналізу та відбору проектів до складу портфеля, що й було реалізовано у методологічному та аналітичному просторі даного дослідження.

Список використаних джерел:

1. Бушуєв С.Д. Стратегічний аудит інфрастуктурних проектів та программ. *Управління розвитком складних систем.* 2019. № 36. С. 20–28. http:dx.DOI.org\10.6084/m9.figshare.9783302
2. Marchuk Tetyana, Ryzhakov Dmytro, Ryzhakova Galyna. Identification of the basic elements of the innovationanalytical platform for energy efficiency in project financing. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. Vol. 14(4). Pp. 12–20. DOI: http://10.21511/imfi.14(4).2017.02
3. Поколенко В.О., Малихіна О.М. Інноваційна технологія оцінки якості менеджменту будівельних підрядних підприємств. *Управління розвитком складних систем*. 2017. № 32. С. 146–152.
4. Malykhina O., Ryzhakova G. Transformation of approaches and means of diagnosing risks of investment projects and government targeted programs. *Innovative Solutions In Modern Science.* 2019. Vol 2. No. 29. Pp. 5–14. DOI: http://doi.org/10.26886/2414634X.2(29)2019.1
5. Ryzhakova, Galyna, Petrukha, Serhiy. The innovative technology for modeling management business process of the enterprise. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE).* No. 8(4). Pp. 4024–4033. DOI: http:10.35940/ijrte.D8356.118419
6. Теоретико-методологічні засади інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні : монографія. Київ : ДКС Центр, 2018. 442 с.
7. Chernyshev D. Implementation of principles of biospheric compatibility in the practice of ecological construction in Ukraine. International Journal of Engineering & Technology. 2018. Vol. 10. No 3.2: Special Issue 2. Pp. 584–586.
8. Chupryna Y. The identification of alternatives and changes in scenarios for the development of regional build clusters. *International Journal of Engineering & Technology.* 2018. Vol. 10. No 3.2: Special Issue 2. Pp. 484–486.

References:

1. Bushuyev, Sergiy (2019). Stratehichnyy audyt infrastukturnykh proektiv ta prohramm [Strategic audit of infrastructure projects and program]. *Management of Development of Complex Systems*, no. 38, pp. 20–28. http:dx.doi.org/10.6084/m9.figshare.9783302.

2. Marchuk Tetyana, Ryzhakov Dmytro, Ryzhakova Galyna (2017). Identification of the basic elements of the innovation-analytical platform for energy efficiency in project financing. *Investment Management and Financial Innovations*, vol. 14(4), pp. 12–20. DOI: http://10.21511/imfi.14(4).2017.02

3. Pokolenko V.O., Malykhina O.M. (2017). Innovatsiyna tekhnolohiya otsinky yakosti menedzhmentu budivel′nykh pidryadnykh pidpryyemstv [Innovative technology of quality control of management of construction facilities]. *Management of development of complex systems*, no. 32, pp. 146–152.

4. Malykhina O., Ryzhakova G. (2019). Transformation of approaches and means of diagnosing risks of investment projects and government targeted programs. *Innovative Solutions In Modern Science*, vol. 2, no. 29, pp. 5–14. DOI: https://doi.org/10.26886/2414634X.2(29)2019.1

5. Ryzhakova, Galyna, Petrukha, Serhiy (2019). The Innovative Technology for Modeling Management Business Process of the Enterprise. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE),* no. 8(4), pp. 4024–4033. DOI:10.35940/ijrte.D8356.118419

6. Fedorenko, V.G., Ryzhakova, G.M. et al. (2018). *Teoretyko-metodolohichni zasady innovatsiyno-investytsiynoyi diyal'nosti v Ukrayini* [Theoretical and methodological foundations of innovation-investment activity]. Kyiv: DKS Center, 442 p. (in Ukrainian)

7. Chernyshev D. (2018). Implementation of principles of biospheric compatibility in the practice of ecological construction in Ukraine. *International Journal of Engineering & Technology,* vol. 10, no. 3.2: special issue 2, pp. 584–586.

8. Chupryna Y. (2018). The identification of alternatives and changes in scenarios for the development of regional build clusters. *International Journal of Engineering & Technology,* vol. 10, no. 3.2: special issue 2, pp. 484–486.

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 6.1-1 (56) 2019

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Засновник і видавець:
Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: 73039, Україна місто Херсон, вулиця 49 Гвардійської Дивізії 37-А
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua; Web site: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 30,69
Підписано до друку: 28.12.2019 р. Замов. № 0220/63. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефон +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.